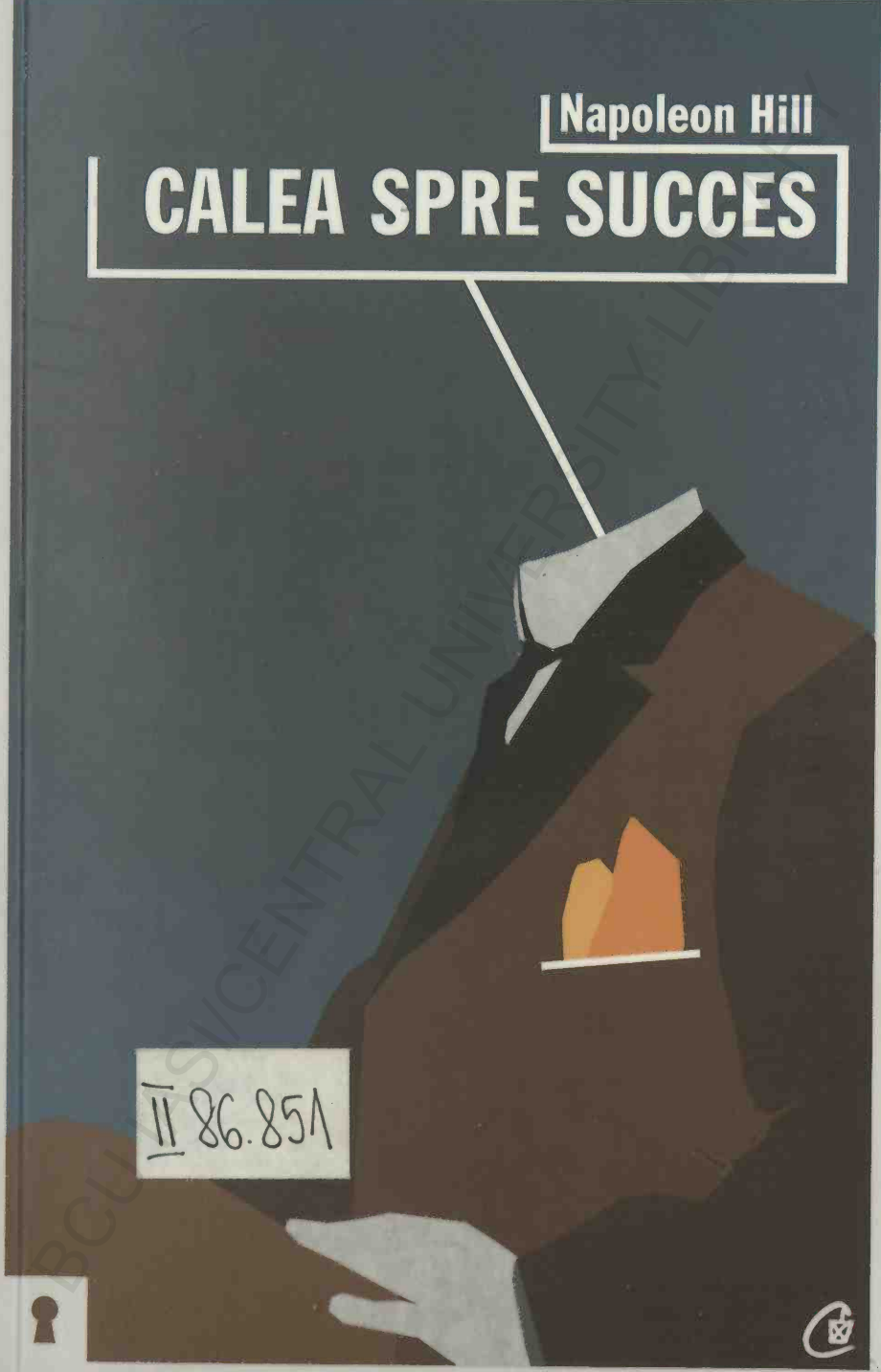
Napoleon Hill

CALEA SPRE SUCCES



II 86.851

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BIBL. CENTR. UNIV.
„M. EMINESCU" IAȘI
II 86.851

BCU IAȘI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

COLECȚIA
CĂRȚI CHEIE

BCU IAȘI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

NAPOLEON HILL (1883–1970) a fost un celebru autor american de cărți de literatură motivațională. A trecut de la jurnalistică la Drept, a lucrat pentru Andrew Carnegie și, evoluând rapid, a ajuns consilier pentru oameni de afaceri, lideri și președinți, precum: Woodrow Wilson, Franklin D. Roosevelt, Mahatma Gandhi, Thomas Edison, Henry Ford.

Preocupările lui Hill au vizat convingerile personale ale individului și rolul lor în atingerea succesului. Ca rezultat al cercetărilor întreprinse, în calitate de reporter, și la îmboldul lui Andrew Carnegie, autorul a formulat „filozofia împlinirii", reluată în multe dintre cărțile sale, cu scopul de a dezvălui calea spre îmbogățire, formula prin care orice om se poate realiza atât în plan material, cât și spiritual. Deși concepute cu mult timp în urmă, ideile lui Napoleon Hill sunt, în continuare, fundamentale pentru domeniul dezvoltării personale.

Cea mai celebră lucrare a lui Napoleon Hill, *De la idee la bani*, este, totodată, una dintre cele mai bine vândute cărți din toate timpurile. Alături de acest titlu, la Curtea Veche Publishing au mai apărut, de același autor, *Secretul bogăților* (2007) și *Puterea de convingere* (2006).

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

NAPOLEON HILL

668821

CALEA SPRE SUCCES

Sfaturi nepieritoare pentru zilele noastre

Traducere din limba engleză de
ALEXANDRU MACOVEI

1011868
BCU IASI

Curtea veche

BUCUREȘTI, 2011

ALE

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României

HILL, NAPOLEON

Calea spre succes : sfaturi nepieritoare pentru zilele noastre / Napoleon Hill ; trad.: Alexandru Macovei. - Bucureşti : Curtea Veche - Publishing, 2011

ISBN 978-606-588-230-0

I. Macovei, Alexandru (trad.)

159.9

Coperta: GRIFFON AND SWANS
www.griffon.ro

NAPOLEON HILL
Napoleon Hill's Road to Success: Timeless Advice for Today

Copyright © 2011 by The Napoleon Hill Foundation
All rights reserved.

© CURTEA VECHE PUBLISHING, 2011
pentru prezenta versiune în limba română

ISBN 978-606-588-230-0

Editor: GRIGORE ARSENE
Redactor: CAMELIA PĂTRAŞCU
Corector: MAGDA URSACHE
Tehnoredactor: DRAGOŞ DUMITRESCU

CURTEA VECHE PUBLISHING
str. Aurel Vlaicu nr. 35, Bucureşti
c.p. 020091
tel.: 021 260 22 87, 021 222 57 26
redacţie: 0744 55 47 63
fax: 021 223 16 88
distribuţie: 021 222 25 36
redactie@curteaveche.ro
www.curteaveche.ro

fedprint
tipografie

1 - NOV. 2013

INTRODUCERE

V-ați întrebat vreodată de ce unii oameni au succes, în vreme ce alții nu-l obțin niciodată? Aceasta este întrebarea pe care Napoleon Hill și-a pus-o încă din copilărie și al cărei răspuns l-a căutat de-a lungul întregii sale vieți. Pentru a rezolva această dilemă milenară, Hill a urmat o cu totul altă cale decât cei de dinaintea lui.

Oliver Napoleon Hill s-a născut în 1883, în ținuturile muntoase și izolate din sud-vestul Virginiei. Nimic din copilăria sa nu lăsa să se întrevadă succesul său viitor. Născut într-o cabană din lemn, el a spus odată: „Timp de trei generații, înaintașii mei s-au născut, au trăit și s-au zbătut în ignoranță și sărăcie, dându-și sfârșitul fără să fi pășit nici măcar o dată în afara acelui ținut muntos."

Viața acolo era extrem de primitivă în comparație cu cea din orașele mai mari din est. Speranța de viață era scăzută, rata deceselor, ridicată. Numeroși locuitori ai zonei rurale a Virginiei sufereau de boli cronice, cauzate adesea de o alimentație necorespunzătoare.

Fără niciun motiv evident pentru a se aștepta să aibă vreun succes de proporții, la doar 10 ani, Hill și-a pierdut mama, în vârstă de numai 26 de ani. Un an mai târziu,

tatăl său s-a recăsătorit, moment de cotitură în viața tânărului băiat. Mama vitregă a lui Napoleon, Martha Ramey Banner, era o femeie educată, văduvă a unui director de liceu și fiică de medic. Noua mamă a lui Hill a văzut în el un potențial ignorat de toți ceilalți. N-a trecut mult, și una dintre armele familiei a fost schimbată pe o mașină de scris, pe care mama lui vitregă l-a învățat să o folosească. La vârsta de cincisprezece ani, Hill își scria deja articolele la mașină, care se va dovedi a-i fi indispensabilă de-a lungul întregii vieți.

Cu excepția școlilor din marile orașe, cele din întregul stat erau într-o stare deplorabilă. În regiunea muntoasă, școlile primare funcționau doar patru luni pe an, iar prezența nu era obligatorie.

Licee erau puține, aproximativ o sută în tot statul, majoritatea oferind programe de studiu de numai doi sau trei ani. La douăzeci de ani de la nașterea lui Hill, în tot statul Virginia nu existau decât zece licee cu programe de patru ani. Cu atât mai remarcabil, atunci, că Hill a reușit să scape dintr-un astfel de mediu, devenind un om de succes, capabil să influențeze milioane de oameni din toate colțurile lumii.

În articolele, cărțile și discursurile lui, Hill a făcut adesea referire la precopilărie. Cum amintirea diverselor momente ale acesteia nu-i oferea niciun motiv de bucurie, nu-i de mirare că se va raporta la originile sale modeste, chiar mizere, de-a lungul întregii cariere.

După cei doi ani de liceu absolviți în Wise, Virigina, Hill va începe să se considere un potențial director. Înscriindu-se la un colegiu de afaceri din învecinatul Tazewell, s-a orientat către cursurile de secretariat, sperând că acestea îl vor pregăti pentru lumea afacerilor.

Hill a ales să-i ceară o slujbă unuia dintre cei mai de succes oameni din zona munților de sud-vest din

Viriginia. După cum a mărturisit, pentru a obține postul, s-a oferit să-și plătească el însuși angajatorul pe timpul unei perioade de probă.

Generalul Rufus Ayres, una dintre cele mai bogate și mai de succes personalități din regiune, va deveni noul patron al lui Napoleon.

Cu trecutul său marcat de sărăcie și ignoranță, nu-i greu de înțeles de ce Napoleon Hill s-a orientat către generalul Ayres.

După ce a absolvit un curs de afaceri la un colegiu, i-a scris lui Ayres:

> Am terminat un curs de afaceri și sunt extrem de calificat pentru a vă servi drept secretar, post pe care sunt nerăbdător să îl obțin.
>
> Dat fiind că nu am niciun soi de experiență, știu prea bine că această slujbă îmi va folosi inițial mai mult mie decât dumneavoastră. De aceea și sunt dispus să plătesc pentru privilegiul de a lucra alături de dumneavoastră.
>
> Puteți să-mi cereți orice sumă vi se pare justă, cu condiția ca la sfârșitul celor trei luni, ea să-mi devină salariu. Ceea ce vă datorez poate fi scăzut din suma pe care mi-o veți plăti odată ce voi începe să fac bani.

Ayers l-a angajat pe tânărul Napoleon, care venea devreme la serviciu, stătea până târziu și era dispus să facă acel „efort în plus" ce duce treaba la bun sfârșit, fără să ceară nimic în schimb. „A face un efort în plus" va deveni unul dintre principiile sale de succes.

Trecutul generalului îi va fi de mare folos lui Hill atunci când va începe studiul dedicat indivizilor de succes și metodelor prin care ajunseseră să fie astfel. În tinerețe, Ayres slujise în armata confederată pe timpul Războiului Civil. După război, Ayres a lucrat într-o casă de comerț, unde a avut suficient timp să se pregătească

pentru Drept, devenind un excelent avocat și, într-un final, procuror general al statului Virginia. Om de afaceri de succes, a pus pe picioare bănci, mine de cărbune și numeroase alte întreprinderi. De la Ayres i-a venit lui Hill ideea de a urma Facultatea de Drept pentru a deveni avocat.

Hill l-a convins pe fratele său, Vivian, că, dacă va reuși să intre la Universitatea din Georgetown, se va folosi de pasiunea sa pentru scris și îi va întreține pe amândoi pe parcursul facultății.

Informațiile acumulate de Hill de-a lungul vremii îl vor conduce către o viață dedicată scrisului și oratoriei pe tema descoperirilor sale în domeniul dezvoltării personale. Aceste descoperiri au stat la baza celor opt volume ale seriei *Law of Succes*, publicate în 1928, și a cunoscutei *De la idee la bani*, din 1937, cea mai bine vândută carte de autoeducare din toate timpurile.

Volumul pe care îl veți citi vă pune la dispoziție remarcabilele articole despre succes ale lui Hill de dinaintea apariției primei sale cărți. Rețineți că Hill l-a intervievat pe Andrew Carnegie în 1908, cu douăzeci de ani înaintea lansării primului său volum.

De-a lungul acestor două decade, Hill a scris, a vorbit, a ținut cursuri asupra principiilor fondatoare ale filozofiei sale și a editat mai multe reviste: *Napoleon Hill's Magazine* și *Napoleon Hill's Golden Rule Magazine*. Articolele apărute în aceste două reviste compun volumul pe care-l țineți în mână și, fie că sunteți unul dintre cititorii faimoaselor sale opere, fie că luați pentru prima dată contact cu ele, vă vor oferi o perspectivă revelatoare asupra unora dintre scrierile sale cele mai timpurii, din care veți extrage cunoștințe de valoare, ce vă vor fi de ajutor în viață.

Hill a obținut un post la revista editată de Bob Taylor. Anul e 1908, iar Hill primește însărcinarea de a-i lua un

B.C.U. „M. EMINESCU" IAȘI

interviu lui Andrew Carnegie, în vila sa de 64 de camere. Carnegie venise în Statele Unite pe când era doar un puști fără nicio educație, dar prin muncă și investiții inteligente, a devenit milionar încă de tânăr. Când l-a intervievat Hill, Carnegie, fondatorul U.S. Steel, avea 74 de ani. Până în 1919, la moartea sa, Carnegie donase 350 de milioane de dolari din banii obținuți de pe vânzarea gigantului metalurgic american.

Carnegie a discutat cu Hill despre principiile reușitei, provocându-l să studieze viețile marilor lideri ai lumii și, dacă se poate, să le ia și interviuri. Hill a acceptat prinsoarea, rezumându-și descoperirile într-un set de principii, prin intermediul cărora să poată accesa și alții domeniul autoeducării și să-și îndeplinească visurile.

Tot Carnegie a fost cel care i-a făcut cunoștință lui Hill cu mari personalități precum John D. Rockefeller, Thomas Edison, Henry Ford, George Eastman și alții. Citind acest volum, veți afla de ce opera lui Hill este populară în întreaga lume și de ce a influențat actuala mișcare de autoeducare mai mult ca oricare alta.

DON GREEN
Director executiv al
Fundației Napoleon Hill

BCU IAȘI/CENTRU

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

PREFAȚĂ

Era anul 1908 când tânărul scriitor Napoleon Hill i-a luat un interviu fondatorului U.S. Steel, Andrew Carnegie, acceptând oferta acestuia de a studia indivizii de succes. Carnegie i-a spus lui Hill că „o filozofie a succesului îi va ajuta și pe alții să reușească în viață". Așa se face că, de-a lungul următorilor douăzeci de ani, acesta și-a asumat bucuros sarcina de a crea și preda o filozofie a succesului. După cum a mărturisit într-una dintre conferințele sale, atunci când Carnegie i-a vorbit de o filozofie a succesului, a fost nevoit să fugă la bibliotecă pentru a afla ce înseamnă cuvântul „filozofie"!

În 1910, când locuia în Washington, D.C., a primit misiunea de a călători la Detroit pentru a-i lua un interviu lui Henry Ford, fondatorul companiei Ford Motor, inventatorul producției de masă și cel care a transformat automobilul Ford într-un bun accesibil chiar muncitorilor.

În vreme ce Hill îi prezenta lui Ford beneficiile unui eventual interviu, acesta încerca să-i vândă un automobil pe care l-a prezentat atât de bine, încât Hill a plecat acasă cu un model în valoare de 575$, bani proveniți, probabil,

de la noua sa soție, ai cărei părinți înstăriți din vestul Virginiei îi lăsaseră o zestre substanțială.

Când s-a întors în Washington, Hill a întemeiat Colegiul Automobilistic din Washington, menit a-i învăța pe studenți cum să vândă mașini.

De-a lungul întregii sale vieți, Hill a fost îndrăgostit de automobile. Crescând într-o zonă rurală, unde foarte puțini oameni își puteau permite o mașină, pentru Hill, dar și pentru mulți alții, automobilul era un semn evident al prosperității. Când i-au apărut primele cărți, Hill s-a dus imediat și și-a cumpărat un Rolls Royce pentru care a plătit 25 000$, o sumă substanțială pentru acea vreme.

Fascinat de automobile și mânat încă de mic de dorința de a scrie, pare firesc faptul că mașinile sunt omniprezente în articolele sale.

Autorul biografiei lui Hill, *A Lifetime of Riches*, scrie că „asemeni altor milioane de americani născuți în medii modeste sau sărace", Hill era predestinat să admire cu o pasiune apropiată de venerație mari personalități ca aceea a lui Thomas Edison, inventatorul becului, al fonografului și al altor sute de dispozitive, Andrew Carnegie, care, asemenea lui Edison, a fondat U.S. Steel fără să aibă prea multă educație formală, sau Henry Ford, fondatorul companiei Ford Motor, și alte zeci de personalități care reușiseră pe cont propriu. Va deveni obsedat de oamenii care au reușit acolo unde alții eșuaseră. Ca atâția alții, visa să-i întâlnească pe acești giganți pentru a smulge de la ei înțelepciunea aflată în spatele acestor realizări incredibile.

Însă, spre deosebire de majoritatea altor admiratori, Napoleon Hill avea să-și ducă la îndeplinire visurile. Nu numai că va ajunge să-i cunoască și-i va impresiona pe cei mai prosperi dintre americani, dar își va petrece întreaga

viață adunând secretele succesului lor și făcându-le cunoscute lumii.

Hill a scris o serie de cincisprezece articole pe care le-a intitulat „Repere pe calea spre succes". Acestea sunt redate aici în aceeași formă în care le-a bătut la vechea lui mașină manuală și se dovedesc la fel de relevante ca acum nouăzeci de ani.

Fundația Napoleon Hill

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

I.
Cincisprezece repere pe calea spre succes

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

1

Primul reper

Dorința ca scop precis în viață

Vrei să reușești în viață!

Îți dorești un cămin și niște bani „albi" pentru zile negre puși frumușel la păstrare în bancă. Poate vrei să ai și o mașină mică și alte avantaje de care să te bucuri atunci când nu lucrezi.

O să le ai pe toate și poate multe altele, dacă vei urma calea spre succes, trasată pentru tine de acest mesaj și de cele ce-i vor urma.

Calea spre succes a fost descoperită. A fost bine marcată pe hartă, iar de-a lungul său au fost plasate indicatoare. Acestea îți spun exact ce să faci. Sunt cincisprezece la număr, iar dacă iei aminte la ele și faci ceea ce îți spun, nimic nu te poate împiedica să ai succes.

Aceste cincisprezece repere au fost create de un om care are acum foarte mult succes. Are propria casă. Propriul automobil. Un cont bunicel în bancă. O nevastă și mai mulți copii fericiți. El însuși e prosper și fericit. Nu l-a ajutat nimeni și n-a avut niciun avantaj pe care să nu-l ai și tu, pentru că, acum nu atât de multă vreme, era un umil lucrător într-o mină de cărbune.

Acest om a reușit și la fel ai putea face și tu, respectând pur și simplu indicațiile celor cincisprezece repere pe calea spre succes.

Primul dintre acestea se numește:

Un scop precis în viață!

Înainte de-a apune soarele, trebuie să hotărăști care va fi *scopul tău precis în viață*. După aceea, trebuie să-l așterni pe hârtie în cuvinte simple, clare. Trebuie să-l descrii atât de limpede, încât oricine l-ar citi să știe care este.

Iată cum trebuie să-ți descrii scopul precis:

Spre exemplu, dacă presupunem că scopul tău este să ai o casă, o mașină, un cont frumos în bancă și un venit suficient de mare, încât să-ți lase suficient timp pentru odihnă și alte plăceri, iată cum ar trebui să-l formulezi:

> Scopul meu precis este să am o casă, un automobil, un cont frumos în bancă și un venit suficient de mare, încât să-mi rămână timp pentru odihnă, recreere și plăcere. *În schimbul acestor bucurii ale vieții voi oferi cele mai bune servicii de care sunt capabil și mă voi purta astfel, încât cel care le-a achiziționat să fie satisfăcut de ele. Pentru a fi sigur că angajatorul este întotdeauna satisfăcut de serviciile mele, voi încerca să dau tot ce pot, indiferent de plata pe care o primesc, pentru că bunul meu simț îmi spune că acest obicei mă va transforma într-un angajat dezirabil și-mi va aduce veniturile mari cu care sunt, de regulă, plătite astfel de servicii. Îmi voi pune semnătura pe acest scop precis și voi citi declarația de față în fiecare seară înainte de culcare, pentru următoarele douăsprezece nopți consecutive.*
>
> Semnat.....

Psihologii susțin că oricine își transpune scopul precis pe hârtie, ca mai sus, și citește textul înainte de culcare, timp de douăsprezece nopți consecutive, îl va îndeplini negreșit.

Ține minte că definirea scopului tău este primul pas pe calea spre succes și, de asemenea, că omul care a înfipt aceste indicatoare în pământ a început de jos, ca un lucrător fără școală într-o mină de cărbune, și a urcat rapid

treptele succesului. Și tu poți face la fel, dacă vei urma instrucțiunile din aceste mesaje.

Aproape din prima zi în care vei scrie scopul precis, vei constata că lucrurile încep să meargă mai bine. Vei observa că toți colegii sunt mai atenți cu tine, că șeful remarcă ceea ce faci și te întâmpină zâmbindu-ți cum n-a făcut-o niciodată. Forțe nevăzute îți vor veni în ajutor și vei începe să te bucuri de atâta succes, încât ți se va părea că o armată de spiriduși prietenoși te urmează într-ascuns, ajutându-te în tot ceea ce faci.

Vei constata, de asemenea, că ai devenit mai prietenos cu colegii și cu șeful tău. Vei fi mai răbdător cu toți prietenii tăi, iar ei te vor plăcea din ce în ce mai mult și nu vei mai avea niciun dușman. Toată lumea va fi prietenoasă cu tine, iar acești prieteni te vor ajuta să prosperi.

E o promisiune pe care ți-o face un om care a încercat planul și a văzut că merge!

Nu te întreba dacă va funcționa la fel de bine și pentru tine. Urmează instrucțiunile din această broșură și din cele care-i vor urma și, peste fix un an, oamenii care te cunosc se vor minuna de personalitatea ta și tu însuți vei constata că ești o persoană atrăgătoare, iubită de toată lumea. Vei descoperi, de asemenea, că toți cei care te cunosc se vor da peste cap pentru a-ți oferi tot felul de oportunități numai pentru că te plac.

Universul tău e guvernat de dorința ta predominantă

Acesta este secretul ascuns care ne guvernează atenția la nivel inconștient. „Ce are omul în inimă, aia și e." Remarcă sintagma „în inimă", sau, cum a spus odată Hamlet, „în străfundul inimii". E limpede că învățații evrei care au folosit cuvântul „inimă" în Scripturi, ca simbol

al naturii emoționale a omului, n-aveau nici cea mai vagă idee despre psihologia modernă; cu toate acestea, după cum ne demonstrează John Herman Randall în cartea sa, *The Culture of Personality*, ei erau conștienți de marele adevăr psihologic al faptului că orice gând se naște din emoții, sau sentimente primare. Personalitatea, ca unitate conștientă a rațiunii, afectelor și voinței își găsește expresie în procesul creativ ce își are originea într-un impuls, sau sentiment, care se transformă apoi în gând și se desăvârșește într-un act de voință. În ultimă instanță, lumea noastră e guvernată de dorințele noastre predominante. Personalitatea nu este altceva decât o dezvoltare a dorinței.

În funcție de natura dorinței sale dominante se structurează lumea personalității omului. Sau, mai simplu spus, natura dorinței dominante a unui om îi determină devenirea. Toți oamenii sunt la fel în această privință. Dorința dominantă a fiului risipitor era „dă-mi partea mea". Peary a spus că, timp de douăzeci și patru de ani, zi și noapte, singurul său vis și țel în viață a fost să găsească Polul Nord. Edison și fenomenul incandescenței, Stevenson și locomotiva, Fulton și vasul cu aburi, Napoleon și cucerirea Europei, Ioana d'Arc și salvarea Franței, Pavel și răspândirea creștinismului au fost doar soluții pentru niște dorințe dominante atot-stăpânitoare. Răspunsul la astfel de rugi poate fi adevărat sau fals, însă rugăciunea e ca un bumerang, avertizându-ne să ne ținem sub control dorințele dominante, să le păstrăm pure și dezinteresate, în acord cu voința Domnului.

Află care sunt dorințele cele mai persistente ale unui om și vei putea trasa harta devenirii sale. Arată-mi tablourile pe care și le agață pe perete, cărțile pe care le are în bibliotecă, filmele la care se duce, prietenii pe care-i invită în jurul focului și-ți voi spune pentru ce se roagă, cu ce-și umple pereții imaginației, ce scrijelește pe tăblița materială

a inimii sale, ce conversații poartă în vis, lumea de gânduri ce-i guvernează inconștientul.

Dacă lumea ți-e guvernată de dorința dominantă, singurul mod de-a o face frumoasă este să gândești, după cum ar spune Ralph Waldo Trine, „în acord cu Infinitul", sau, cum zicea marele Kepler, „în urma gândurilor Atotputernicului", sau, cu cuvintele Domnului însuși, în armonie cu Voința Divină — „Facă-se voia Ta!"

Există o singură cale de-a face asta. Trebuie să cultivi prezența lui Dumnezeu. Domnul ne-a arătat calea când a poruncit: „Intră în cămara ta, închide ușa și roagă-te în tăcere." Psihologul perfect al gândirii eficiente. Psihologul și misticul cad de acord asupra uneia și aceleiași metode de a induce momentul psihologic, atingerea tronului divin. Nu suntem doar ceea ce gândim că suntem, ci și ceea ce ne rugăm să fim. Rugăciunea ne pune în legătură cu conștiința universală, energia mistică a iubirii pe care o împărtășesc toate ființele, Dumnezeul etern, Tatăl nostru Ceresc.

Trebuie să căutăm mereu să chemăm Prezența Divină în viața noastră. Trebuie să ne gândim la rugăciune mai puțin ca la o cerere și mai mult ca la o comuniune, o creație și o trezire a conștiinței. Rugăciunea însăși este cel mai valoros bun de care dispunem. Copilul tău nu trebuie să spună în fiecare seară „Doamne, ascultă-mi rugăciunea", de teamă că Dumnezeu va uita de el și nu-l va proteja în timpul nopții. Îți înveți băiețelul sau fetița să spună „Doamne, ascultă-mi rugăciunea" pentru ca, mai târziu în viață, să știe să-și identifice dorința dominantă, constantă, în acord cu Dumnezeu. Și funcționează. Pastorul James Higgins mi-a mărturisit că, până la vârsta de 21 de ani, nu văzuse niciodată o Biblie, nu intrase într-o biserică și nu auzise nicio altă rugăciune în afară de „Doamne, ascultă-mi rugăciunea" și „Tatăl nostru", pe care le-a

învățat de mic copil și pe care le-a rostit întreaga viață, în fiecare dimineață și seară. Prima slujbă la care a asistat l-a determinat să se convertească și, mai apoi, să devină preot. Un student de la Colegiul Springfield mi-a mărturisit odată: „Cursurile de psihologie aplicată ale doamnei McCollum m-au făcut să realizez că religia mamei mele era una cu-adevărat științifică, și asta mă încântă." Dă dovadă de înțelepciune acea mamă care-și învață copilul să se roage.

Prin urmare, rugăciunea — rugăciunea autentică — este o dorință dominantă îndreptată către Dumnezeu, iar noi nu suntem altceva decât ceea ce rugăciunile noastre fac din noi.

„Cu voce tare, sau nemărturisită,
Ruga-i a sufletului sinceră dorință,
Focul ascuns la sânu-mi ce palpită,
Întru veșnica Lui biruință."

Folosește-ți rugile nu pentru a-I cere lui Dumnezeu să facă o minune pentru tine, ci pentru a-ți da energia creatoare pentru ca tu însuți să faci minuni care să îmbogățească întreaga umanitate.

În fiecare dimineață, cere-I lui Dumnezeu să-ți dea sănătate, fericire și ajutor pentru a reuși în ceea ce ai de împlinit. Continuă-ți ziua conștient de energia pe care ți-a dat-o. Așteaptă realizarea deplină a dorințelor și nu te mulțumi cu mai puțin. Spiritul îndumnezeit poate realiza lucruri dumnezeiești. Concentrarea și rugăciunea trebuie să devină principalele tale atuuri în construirea unei personalități eficiente, menite servirii umanității.

Versurile lui Clinto Scollard sintetizează într-o minunată camee acest deziderat:

„Să punem deoparte câte-un ceas al fiecărei zile
Pentru cele sfinte.
Fie când zorii mijesc prin cercevele,
Sau când luna scânteiază ca un topaz în sipet
Când sturzul își susură cântul melancolîc în ale amurgului timpane.
Un ceas și-atât, în care să conversăm adânc cu propriul suflet
Un ceas ferit de orice murdărie,
Sanctuar al sinelui,
Mângâiat de bătaia unor aripe nevăzute
Și-atins de Inefabilul Luminii."

Acum vreo două decenii, un autor sudist a scris o carte intitulată *Up from Slavery*. Scriitorul a trecut de-acum în Lumea celor Drepți, însă opera lui îi supraviețuiește în orașul Tuskegee, Alabama, sub forma unui monument ce îi va păstra numele în memoria multor generații viitoare.

Omul se numea Booker T. Washington.

Monumentul este Școala Industrială pe care a înființat-o pentru cei din rasa lui, o școală ce încearcă să le insufle elevilor onoarea și gloria de a învăța să muncești.

Grație domnului Lincoln Tyler, eminent avocat new-yorkez, autorul rândurilor de față tocmai a terminat de citit pentru prima oară *Up from Slavery*.

Suntem rușinați de faptul că n-am citit-o acum mulți ani de zile, pentru că e o carte pe care orice tânăr sau tânără ar trebui s-o parcurgă cât mai de timpuriu.

Dacă, din timp în timp, vă simțiți descurajați, duceți-vă la bibliotecă și citiți această carte. De-abia atunci veți descoperi motive adevărate de descurajare.

Booker T. Washington s-a născut în sclavie. Nici măcar n-a știut cine era tatăl lui. După eliberarea sclavilor, a simțit o *dorință* arzătoare de a se educa, de a învăța. În cazul

de față, cuvântul „dorință" e scris cu italice pentru că are o însemnătate deosebită.

Washington a auzit de școala pentru oameni de culoare care funcționa în orașul Hampton, din statul Virginia. Cum n-avea niciun ban cu care să-și plătească taxele sau transportul până acolo, a pornit la drum, din bojdeuca sa din Virginia de Vest, pe jos.

În Richmond, s-a oprit pentru câteva zile, angajându-se ca salahor la descărcarea unui vas. „Hotelul" lui era cheiul, iar patul, friguroasa glie. A păstrat fiecare bănuț câștigat, în afara celor câțiva cu care-și cumpăra dumicatul. Bănuim că acest culcuș nu era deloc confortabil, pentru că toată noaptea auzea ropotul pașilor pe cheiul de deasupra.

Însă avea o *dorință* arzătoare de a se educa și, în general, când oamenii, oricare-ar fi culoarea pielii lor sau mărimea portofelului, au o astfel de dorință pentru ceva, nu se opresc până când nu și-o duc la-ndeplinire.

Când n-a mai fost de lucru la vapor, Washington a luat-o iarăși din loc în direcția Hampton. Când a ajuns în oraș, capitalul lui era de cincizeci de cenți. Cei de-acolo l-au studiat din cap până-n picioare, i-au ascultat povestea, dar n-au lăsat a se înțelege dacă-l primeau sau nu să studieze la ei.

Până la urmă, administratoarea școlii a decis să-i dea un examen de admitere. Acesta nu semăna deloc cu cele de la Harvard, Princeton sau Yale, dar era totuși un test și consta în a face curat într-una dintre sălile de clasă.

Washington s-a apucat de lucru hotărât să facă treabă bună, pentru că avea o *dorință* arzătoare de-a fi admis în acea școală. A măturat camera de patru ori, apoi a curățat-o de praf centimetru cu centimetru.

Când a venit să vadă ce făcuse, femeia și-a scos batista, doar-doar o găsi vreun fir de praf, dar fără niciun rezultat.

N-a găsit niciunul. Așa că i-a spus: „Ei, până la urmă, cred c-o să te primim."

Până în clipa morții, Booker T. Washington ajunsese într-o poziție atât de înaltă și de onorabilă, încât putea sta fără probleme în preajma regilor și a potentaților, întotdeauna, la invitația acestora. Însă nu onoruri căutase el. Nu „drepturi sociale egale" cu ale albilor.

Ca orator, Washington vrăjea, pur și simplu, auditoriul. Amprenta stilului său era simplitatea. Nu folosea cuvinte mari, nu „înflorea" nimic. Se purta întotdeauna natural. Stilul său simplu, direct, nepretențios i-a asigurat un loc nu doar în inima celor de aceeași rasă cu el, ci și în inimile albilor din America și ale celor de peste hotare.

Pildă pentru toți cei ce caută măriri și onoruri în orice domeniu.

Washington și-a povățuit frații să acorde mai mult timp îndemânărilor practice, învățând să zidească, să construiască locuințe, să cultive bumbac, mai degrabă decât să studieze limbi și literaturi moarte. El a înțeles adevăratul sens al verbului „a educa". Știa că educația înseamnă dezvoltare lăuntrică; a învăța să îndeplinești un serviciu necesar, să obții lucrurile de care ai nevoie fără să încalci drepturile celor din jur.

Tuskegee este acum unul dintre cele mai progresiste orașe. Realizările școlii înființate de Washington l-au făcut renumit nu doar în America, ci în aproape toată lumea. Campusul școlar este el însuși un oraș splendid.

În *Up from Slavery*, Booker T. Washington a făcut o afirmație ce strălucește ca o stea în mintea autorului acestor rânduri. A spus că succesul unui om n-ar trebui judecat după ceea ce a obținut, ci după „obstacolele pe care le-a depășit".

Cât de adevărate sunt spusele lui! Cunosc o familie de-aici, din New York, care deține echivalentul a milioane

de dolari în proprietăți de cea mai bună calitate, dar care n-a făcut nimic pentru a le câștiga. Și membrii acestei familii sunt considerați oameni de succes!

Booker T. Washington, un fost sclav care, până foarte târziu în viață, n-a avut nici măcar cu ce să-și acopere goliciunea, a depășit obstacole care, pe majoritatea dintre noi, ne-ar face să ridicăm disperați mâinile în aer și să renunțăm. El a avut de învins două dintre cele mai dificile piedici — prejudecățile rasiale și sărăcia.

Și totuși, în ciuda acestor handicapuri, a câștigat un loc nu doar pentru el, ci și pentru rasa lui, pentru care mulți dintre cei care au avut mult mai puține obstacole de depășit în viață l-ar invidia.

Câtă dreptate a avut! Căci nu bunurile materiale ale unui om contează cu adevărat, ci obstacolele pe care le depășește.

Citiți cartea lui Washington. Luați-o cu voi într-un colț și meditați pe seama spuselor ei. Comparați piedicile pe care le-a avut el de înfruntat cu cele de care v-ați lovit voi și pe care le-ați considerat insurmontabile. Lectura acestei cărți se va dovedi o puternică sursă de inspirație.

Experiența este nu doar instructivă, ci și interesantă. Washington te face să râzi și să plângi în același timp, povestind, spre exemplu, despre prima lui pălărie. Fiind prea sărac ca să-și cumpere o pălărie de la magazin, a rugat-o pe mama lui să-i facă una din două bucăți de material vechi. Când a ieșit cu ea pe stradă, ceilalți copii, care aveau pălării „cumpărate", au râs de el. Fără vreun sentiment aparent de satisfacție, ne relatează că, peste ani, majoritatea celor care își bătuseră joc de el ajunseseră la pușcărie sau nu făcuseră mai nimic pentru îmbunătățirea situației lor ori a rasei din care făceau parte.

Toți cei care-și fac o profesie din scris ar trebui să citească *Up from Slavery*. Stilul cărții te face să-ți dai seama

imediat că nu ascunde nimic. Washington nu încearcă să-și găsească scuze nici sieși, nici celor din rasa lui, și nu preamărește pe nimeni pe nedrept. Logica e principiul lui de căpătâi. Din fiecare pagină transpare adevărul. Citiți-o!

Acum, a venit vremea să trecem în revistă experiențele tale anterioare, ce-ai învățat cu folos și ce dorești să realizezi cât încă mai ai suflare. Pune-ți următoarele întrebări și insistă să răspunzi la ele.

Ce-am învățat din greșelile și din eșecurile mele, care-mi poate fi de folos în viitor? Ce-am făcut pentru a merita o poziție mai bună în viață? Ce-am făcut pentru ca lumea să fie un loc mai bun? Ce înseamnă educația și cum pot să mă educ? Îmi folosește să întorc lovitura celor care m-au rănit? Cum pot găsi fericirea? Cum pot reuși? Ce este succesul? Și, în cele din urmă, care doresc să fie principala mea realizare înainte de-a pune uneltele jos și a mă duce pe lumea cealaltă? Care e scopul meu precis în viață?

Gândește-te bine înainte de a așterne pe hârtie răspunsul la aceste întrebări. Ai putea fi surprins de rezultat, căci, dacă vei răspunde cu grijă, vei gândi constructiv mai mult decât o face un om obișnuit de-a lungul întregii sale vieți.

Meditează serios la ultima întrebare. Află ce vrei cu-adevărat în viață. Și-apoi gândește-te dacă acest lucru, odată obținut, îți poate aduce fericirea.

În viață, singurul scop aflat mai presus de toate celelalte este fericirea. Cercetează-te și vei descoperi că toate motivațiile tale tind, într-un final, spre căutarea fericirii. Îți dorești bani pentru a cumpăra independență și fericire. Vrei o casă și bunăstare pentru a fi fericit.

Și, în căutarea răspunsurilor la aceste întrebări, vei descoperi că fericirea — fericirea adevărată, cea care oferă satisfacții de durată — vine numai oferind-o celorlalți. Numai aceasta e neprețuită și n-ai nevoie de bani pentru

a o obține. În clipa în care o dai celorlalți printr-un serviciu îndatoritor, o ai tu însuți cu asupra de măsură.

N-ar fi bine ca, atunci când te hotărăști care este scopul tău precis în viață, fericirea să facă, și ea, parte din el?

În orice minte obișnuită zace un geniu adormit, ce nu așteaptă decât atingerea unei **dorințe** puternice pentru a se trezi și a o pune la treabă!

Ascultați-mă, voi frați îndurerați, ce bâjbâiți după calea care să vă poarte din tenebrele eșecului către soarele arzător al succesului — există speranță și pentru voi!

Nu contează câte eșecuri ați avut sau cât de jos ați căzut, vă puteți pune din nou pe picioare! Cel care a spus că șansa nu bate de mai multe ori la ușă a greșit profund. Șansa stă la ușa voastră zi și noapte. Într-adevăr, nu izbește cu pumnul în ea și nici nu-ncearcă s-o smulgă din balamale, însă e acolo.

Și ce dacă ați avut un eșec după altul? Nu-i nimic! Orice eșec e o binecuvântare ascunsă, care v-a oțelit mentalul și v-a pregătit pentru următorul test! Mi-e milă de voi, dacă n-ați eșuat niciodată, pentru că ați ratat unul dintre puținele procese cu adevărat educative din natură.

Și ce dacă ați greșit în trecut? Care dintre noi n-a făcut-o? Căutați acea persoană care n-a greșit niciodată și veți întâlni un om care n-a făcut în viața lui nimic demn de menționat.

Între locul în care vă găsiți acum și cel în care doriți să fiți nu e decât un pas, un pârleaz, o săritură. Poate că ați devenit victima propriilor obiceiuri și, ca atâția alții, ați rămas împotmoliți într-o muncă mediocră. Curaj — există o cale de ieșire! Poate că bogăția v-a ocolit și sunteți sugrumați de lațul sărăciei. Curaj — există o cale de scăpare din toate, pe care o puteți folosi inteligent spre binele vostru, iar harta ei e atât de ușor de urmat, încât mă îndoiesc

serios că o veți consulta. Totuși, dacă o faceți, veți fi, cu siguranță, răsplătiți.

Regula de aur ar trebui adoptată ca slogan de toate firmele și de toți profesioniștii din America și tipărită ca atare pe antetul companiei lor.

Dorința este premergătoare oricărei realizări umane! Mintea umană este atât de puternică, încât poate crea bogăția pe care ți-o dorești, poziția la care tânjești, prietenia de care ai nevoie, toate calitățile care sunt necesare pentru atingerea succesului în orice inițiativă valoroasă.

Există o diferență între simpla „poftă" și „dorință", în sensul pe care i-l dăm noi aici. Pofta este doar sămânța sau germenul lucrului dorit, în vreme ce **„dorința"** puternică este și solul fertil, soarele și ploaia de care are nevoie ca să crească și să înflorească.

Dorința puternică este forța misterioasă ce trezește geniul adormit ascuns în mintea umană și-l pune cu adevărat la lucru. Dorința este scânteia ce aprinde flacăra din cazanul efortului uman și generează aburul cu ajutorul căruia acesta produce **acțiune!**

Viața e alcătuită dintr-un lung șir de decizii: a acționa imediat, sau a lăsa ocazia să-ți scape printre degete. Decizia de-a face sau nu ceva ne poate afecta în bine sau în rău. Caracterul se construiește pe baza influenței pe care-o exercită asupra noastră nesfârșitul șir de decizii pe care suntem obligați să le luăm de-a lungul vieții.

Multiple și variate sunt influențele ce stimulează dorința și o pun la lucru. Uneori, moartea unui prieten sau a unei rude, alteori, dezastrul financiar vor avea efectul scontat. Dezamăgirea, suferința și necazurile de orice

natură stârnesc mintea umană și o determină să funcționeze altfel decât de obicei. Când vei înțelege că eșecul este doar o stare temporară ce te impulsionează să acționezi, vălul de pe ochi îți va cădea și vei vedea că tot răul e spre bine. Iar atunci când vei privi necazurile și eșecul în această lumină, vei căpăta cea mai mare putere de pe fața pământului. În loc să-l lași să te tragă în jos, vei începe să transformi eșecul într-un capital.

Se-apropie o zi fericită în viața ta! Ea va veni atunci când ceea ce vei dori să realizezi nu va mai depinde de alții, ci de **tine**! Iar sosirea ei va fi precedată de descoperirea adevăratei forțe a **dorinței**!

Începe imediat, chiar azi, să-ți conturezi o dorință puternică și irepresibilă pentru situația pe care dorești să o obții în viață. Fă ca această dorință să fie atât de atotcuprinzătoare, de completă, încât să-ți acapareze gândurile aproape în întregime. Meditează la ea în timpul zilei și viseaz-o noaptea. Concentrează-te asupra ei în fiecare minut liber. Așterne-o pe o hârtie pe care s-o ai în orice moment în fața ochilor. Canalizează-ți toate eforturile spre realizarea ei și iată, ea se va materializa pentru tine de parc-ar fi fost atinsă cu o baghetă magică!

BCU IASI/CENTRU

2

Al doilea reper

Încrederea în sine

Cel de-al doilea reper pe calea spre succes este cel al *încrederii în sine.*

Pentru a fi sigur de reușită trebuie să crezi în tine. Nu poți avea încredere în tine dacă nu au și alții, și nu-i poți face pe alții să creadă în tine dacă nu meriți.

Dacă toate persoanele pe care le-ai întâlnit astăzi ți-ar spune că pari bolnav, până la căderea nopții, ar trebui să te duci la un consult medical. Dacă următoarele trei persoane cu care vei vorbi astăzi ți-ar spune că arăți rău, ai începe să te și simți astfel.

Pe de altă parte, dacă toate persoanele pe care le vezi azi ți-ar spune ce om agreabil ești, te-ar face să ai mai multă încredere în tine. Dacă șeful tău te-ar complimenta în fiecare zi, spunându-ți că faci treabă bună, ai crede și tu în tine. Dacă și colegii ți-ar spune că în fiecare zi te descurci din ce în ce mai bine, cu siguranță ai avea și mai multă încredere în tine.

Cu toții avem nevoie de cineva care să creadă în noi și să ne încurajeze.

Cei cu experiență de viață au remarcat că nevasta unui om îl poate conduce către reușită dacă-l trimite în fiecare dimineață la serviciu cu un cuvânt bun și zâmbetul pe buze. Cel care a creat aceste indicatoare pe calea spre

succes îi datorează soției sale mare parte din succes. Ea l-a trimis la lucru în fiecare zi cu acest gând încurajator:

„Azi o să faci treabă bună!"

Nu l-a cicălit niciodată. Nu l-a criticat niciodată. Nu l-a certat niciodată când s-a întors târziu acasă. Întotdeauna i-a spus că-l consideră inteligent. Și, odată, a făcut un lucru extrem de neobișnuit — i-a scris un crez pe care să-l aibă undeva, în fața ochilor, cât se află la serviciu. Iată o copie a acestuia:

> Cred în mine însumi. Cred în cei care lucrează cu mine. Cred în șeful meu. Cred în prietenii mei. Cred în familia mea. Cred că Dumnezeu îmi va da tot ceea ce-mi trebuie pentru a reuși, dacă fac tot ce pot ca s-o merit, într-un mod credincios, eficient și cinstit. Cred în rugăciune și nu voi închide niciodată ochii fără a mă ruga ca divinitatea să mă îndrume pentru a fi mai răbdător cu ceilalți și mai tolerant cu cei care nu gândesc asemeni mie. Cred că succesul este rezultatul unor eforturi inteligente și nu depinde de noroc, practici lipsite de onestitate, sau înșelarea prietenilor, colegilor sau a șefului. Cred că voi obține de la viață exact ceea ce-i ofer, așa că voi avea grijă să nu mă port cu alții altfel decât aș vrea să se poarte ei cu mine. Nu-i voi calomnia pe cei care nu-mi plac și nu voi lucra de mântuială, indiferent de ce-i văd pe alții făcând. O să aduc cele mai bune servicii de care sunt capabil, pentru că mi-am jurat să reușesc în viață și știu că succesul e întotdeauna rezultatul unor eforturi conștiincioase. Într-un final, îi voi ierta pe cei ce mă jignesc, pentru că sunt conștient de faptul că voi jigni la rându-mi și voi avea nevoie de iertarea lor.
>
> Semnat.....

Când citiți acest crez, pe care tânărul care a început ca miner l-a semnat și respectat cu sfințenie de-a lungul întregii sale vieți, vă mirați că a ajuns atât de departe?

Este un crez cum nu se poate mai nimerit pentru a fi agățat undeva în birou, unde tu și colegii tăi îl puteți vedea în fiecare zi. La început, ți se va părea dificil să-l respecți, însă orice lucru care merită a fi avut are prețul său. Prețul încrederii în sine este efortul constant de a trăi potrivit acestui crez.

Dacă ești căsătorit, arată-i acest crez partenerului tău de viață. Dacă nu ești, arată-i-l persoanei cu care ai dori să trăiești și cere-i să te ajute să-l respecți.

Crezi în tine dacă vrei ca alții să creadă în tine. Mai întâi, așteaptă-te tu însuți să reușești, dacă vrei ca și alții să aștepte asta de la tine. În general, lumea te acceptă după propria autoevaluare, așa că ridică ștacheta cât mai sus.

E avantajos să ai încredere în tine și la fel de avantajos este să-ți dezvolți acel tip de personalitate care-i face și pe alții să aibă încredere în ei. Știm un bărbat care și-a dedicat întreaga viață țelului de a-i ajuta pe alții să aibă mai multă încredere în sine. Zilele trecute, un om de afaceri de succes l-a inclus în testament cu o sumă substanțială. Explicația acestuia a fost următoarea: „Una dintre cărțile dumneavoastră m-a ajutat să devin un antreprenor de succes, așa că vă las o parte din averea mea pentru ca să-i puteți ajuta și pe alții așa cum m-ați ajutat pe mine."

A-i ajuta pe alții să se ajute singuri îți poate aduce nu numai dolari, ci și fericire. Dacă-ți însușești arta de a-i ajuta pe alții să se ajute singuri, poți fi bogat nu doar în bani, ci și în acel „ceva" pe care banii nu-l pot cumpăra și care nu poate fi măsurat cu un standard monetar. Înainte de toate, ai încredere în tine. Aceasta este cea dintâi cerință a oricărei realizări valoroase.

TU

Tu ești cea mai importantă persoană din întreaga lume. În tine se regăsesc toate elementele unui om de succes. În tine se află toate acele forțe latente care te vor ajuta să-ți împlinești dorințele — fie că ține de succes, sau de fericire. Acest articol te va ajuta să realizezi că ești un om de valoare — și cea mai importantă persoană din lume.

Poți avea tot ceea ce-ți dorești — căci, prin dezvoltarea capacităților tale, dorințele vor căpăta dimensiuni din ce în ce mai ușor de atins. Și, odată cu justa înțelegere a dorințelor tale, va veni și conștientizarea puterii de a le duce la îndeplinire.

Onorurile, bogățiile și puterea ar putea ajunge în mâinile tale din întâmplare, fără să le fi meritat și fără să le fi dorit, dar atunci nu-ți vor folosi la nimic și le vei pierde, dacă nu ești pregătit să le primești și să le utilizezi cu folos.

Toată puterea omului zace în sine însuși și prima lui îndatorire tot față de sine este. Îndeplinindu-ți această datorie cu sfințenie nu vei întârzia să-ți lași amprenta asupra societății în care trăiești, să crești standardul mediului tău, conferind demnitate tuturor celor care te-nconjoară.

Ai putea fi doar unul din sutele de mii care lucrează într-o mare companie. Îndatoririle tale zilnice ți s-ar putea părea triviale și monotone. Nimic nu-ți stimulează în mod deosebit mândria sau entuziasmul. Fii tu însuți și prezintă-te ca atare. Slujba ta va fi întotdeauna așa cum vrei tu să fie — exact ceea ce meriți. Nu contează slujba, salariul, condițiile de lucru, sau perspectivele — singurul care contează ești TU.

Ai încredere în propria capacitate de-a face lucruri importante. Numai având încredere în tine îi poți determina și pe alții să aibă.

Indiferent care ar fi sarcina ta, trebuie să-i acorzi atenția și interesul tău depline — tot setul tău de competențe. Fă-o astfel încât superiorii tăi să te remarce. Singurul mod în care poți fi sigur de reușită este ca acțiunile tale să fie energice și în spiritul bunului-simț, al dreptei judecăți. Totul depinde de Tine.

Dacă îți deplângi soarta, nu faci altceva decât să te autodepreciezi, iar asta nu-ți folosește la nimic. A fi hotărât să obții lucruri mai bune în viață, a fi nerăbdător să muncești pentru ele, îți vor aduce, cu siguranță, rezultate.

Nu e nevoie să aștepți ca alții să moară pentru ca să fii promovat. Dacă vrei neapărat, o poți face, dar nu-i musai. Așteptând, nu faci altceva decât să te epuizezi, să obosești. Numai tu ești responsabil de asta. Nicio firmă n-ar mai avea instituția promovării prin vechime dacă fiecare bărbat și femeie, băiat și fată s-ar strădui mai mult, ar avea o opinie mai bună despre ei și-ar munci pe măsura acesteia. Când te evaluezi, însă, nu te lăsa dus de valul propriei importanțe. Nu te umfla în pene. O estimare de sine corectă trebuie să fie făcută cu onestitate și un perfect autocontrol.

Când vei conștientiza propria importanță, vei reuși să o ții sub control și vei putea să-ți exerciți puterea într-un mod echilibrat și rațional. Ești mai bun decât crezi. Acționează în consecință.

Fă-ți munca mai bine decât toți cei de-aceeași vârstă, sau cu aceeași experiență ca tine. Astfel, te vei arăta capabil de responsabilități și mai importante. Aceste responsabilități vor veni cu siguranță, iar atunci când le vei aborda cu aceeași disponibilitate ca și pe cele de dinainte, următoarea promovare nu va întârzia să apară. Așa vei urca din

ce în ce mai sus, din etapă în etapă. Totul depinde de tine. Nimic nu te poate ține jos dacă decizi că vrei să avansezi.

Majoritatea oamenilor cu-adevărat mari au început de la un nivel scăzut — mult mai jos pe scară decât tine, oricare ți-ar fi poziția actuală. Dar s-au regăsit pe sine, s-au cunoscut și au recunoscut puterea celui care spune „Voi face". Șansele n-o să-ți apară în cale dacă nu ai o părere suficient de bună despre tine încât să profiți de ele.

Fii hotărât să muncești mai bine. Arată-le tuturor cum poți produce mai mult cu un consum mai mic de energie fizică și psihică.

Nu te-ai născut ca să rămâi în locul în care te afli acum. Mai sus e loc și pentru tine, și ești gata să urci până acolo. Ascensiunea îți poate oferi și satisfacții. Munca e o plăcere dacă o facem să fie așa. Cuvântul „corvoadă" nu are niciun sens pentru tânărul, sau bărbatul care are un scop în viață.

Te așteaptă o slujbă mai bună decât cea pe care o ai. N-o poți obține doar cerând-o și, oricând și oricum o vei obține, va trebui s-o îndeplinești la perfecție și să te pregătești pentru următoarea. Toată lumea e în căutare de persoane care se apreciază suficient de mult încât să aibă demnitatea de a-și îndeplini sarcinile eficient și a se mândri cu rezultatele muncii lor. Te-așteaptă un post mai bun, însă trebuie să te arăți demn de el strălucind în cel pe care-l ai acum. Cineva te va remarca și te va pune la muncă.

Dacă un lucru merită avut, merită să și muncești pentru el. Nu te enerva și nu te lăsa măcinat de succesul altuia. Folosește-ți timpul pentru tine; concentrează-te pe sarcina pe care o ai de îndeplinit și nu-ți irosi timpul așteptând în van rezultatele — ele vor veni inevitabil. Asta-i regula.

Consideră-te un om de valoare. Cere mult de la tine însuți. Fii tu însuți cel mai aspru șef al tău.

Cel mai bun lucru pe care-l ai ești tu însuți. Folosește-te așa cum trebuie; gândește bine despre tine; muncește-te din greu. Alții vor avea și ei de câștigat de pe urma acestui proces — nu le-o interzice. Fii convins că răsplata e la fel de sigură pe cât a fost munca depusă pentru a o obține.

Nu-ți plânge de milă. Nu trebuie să scazi în ochii tăi. Ai încredere în tine.

Ești cea mai importantă persoană din lume. Poți fi exact ceea ce vrei să fii. Nimeni nu poate face pentru tine câte poți face tu însuți. Totul depinde de Tine.

Încrederea în sine

„Trădătoare sunt ale noastre îndoieli, și ades
Ne fac să pierdem ce-am avea de câștigat
De nu ne-am teme de-ncercare."

SHAKESPEARE

Lincoln s-a născut într-o cabană din lemn și a ajuns la Casa Albă — pentru că a crezut în el. Napoleon a pornit în viață ca un corsican sărac și a adus întreaga Europă la picioarele sale — pentru că a crezut în el. Henry Ford era un biet băiat de țăran și a pus mai multe roți în mișcare decât oricare alt om de pe planetă — pentru că a crezut în el. Rockefeller a început ca un contabil mărunt și a devenit cel mai bogat om din lume — pentru că a crezut în el. Toți aceștia au pus mâna pe ceea ce și-au dorit pentru că au avut încredere în propriile abilități. Acum, întrebarea e, TU DE CE NU DECIZI CE-ȚI DOREȘTI ȘI NU IEȘI ÎN LUME SĂ OBȚII ASTA?

3

Al treilea reper

Inițiativa

Cel de-al treilea reper pe calea spre succes este faptul de a avea *inițiativă*!

Simplu spus, a avea *inițiativă* înseamnă a face ceea ce trebuie, fără ca nimeni să-ți spună s-o faci.

Cel care a creat aceste repere pe calea spre succes a crescut în munții din preajma localității Wise, Virginia. N-a avut parte de prea multă educație. N-avea o casă a lui, nici foarte mulți prieteni, și a fost nevoit să lucreze încă de mic ca sacagiu în mină.

Căratul apei nu-i ocupa toată ziua, așa că-și petrecea orele libere ajutându-i pe mineri să desfacă hamurile măgarilor care trăgeau vagonetele până la basculator. Într-una din zile, proprietarul minei a trecut pe-acolo și l-a văzut pe flăcău ajutându-i pe mineri la treburile lor. Așa că s-a oprit din drum și l-a întrebat cine-i spusese să facă asta.

Băiatul i-a răspuns: „Nimeni nu mi-a spus s-o fac, dar am un pic de timp liber și mi-am zis că nimeni n-o să se supere dacă-i ajut pe mecanicii de vagonete."

Proprietarul s-a îndepărtat, dar apoi, s-a întors brusc către băiat și i-a spus: „În seara asta, după ce termini lucrul, să treci pe la mine pe la birou." Băiatul s-a speriat, crezând că asta însemna că-și va pierde slujba pentru că

făcuse ceva ce nu trebuia să facă. Așa că, în seara aceea, s-a înfățișat în biroul șefului tremurând și cu frica-n suflet.

Patronul a văzut imediat că era speriat și l-a asigurat că n-are de ce să se teamă. După ce l-a rugat să ia loc, i-a spus:

„Băiete, știi tu oare că pe lângă sutele de oameni care lucrează la noi, avem peste douăzeci de maiștri și supraveghetori care n-au altceva de făcut decât să aibă grijă ca oamenii să-și facă treaba și s-o facă bine? Din toate sutele astea de oameni, tu ești primul pe care am fost nevoit să-l chem în biroul meu pentru că și-a ajutat un coleg fără să-i fi spus nimeni s-o facă. Ai acea rară calitate numită spirit de *inițiativă* și, dac-o vei folosi în continuare, într-o bună zi, vei putea avea ce poziție îți dorești aici, la noi."

După asta, proprietarul s-a întors la treburile lui, iar băiatul s-a strecurat afară din birou. Acesta a fost unul dintre cele mai fericite momente din viața lui. Se dusese în biroul șefului așteptându-se să fie „concediat" și, în loc de asta, fusese lăudat.

Cinci ani mai târziu, băiatul cu pricina a fost numit director general al acelei mine, având în subordine peste o mie de oameni. La vremea aceea, era cel mai tânăr director general al unei mine de cărbune de pe tot cuprinsul Statelor Unite. Toți angajații îl simpatizau pentru că aveau încredere în el. Deasupra ghișeului casieriei era un afiș care anunța următoarele:

Către colegii mei,

Acum cinci ani de zile, directorul general al acestei întreprinderi lucra ca sacagiu pentru cincizeci de cenți pe zi.

Într-o bună zi, patronul minei l-a prins ajutându-i pe minerii de la basculatorul trei să-și descarce vagonetele.

Pentru această muncă suplimentară nu primea niciun cent în plus. Nimeni nu-i ceruse să o facă. O făcea pentru că dorea să dea o mână de ajutor, ușurând povara muncii celor de la vagonete.

Inițiativele de acest fel sunt o valoroasă parte a arsenalului de care dispune fiecare dintre noi. Dacă se comportă la fel, toți cei care-și iau salariul de la acest ghișeu pot avea șansa de avansare pe care-a avut acel umil sacagiu.

Niciunul dintre cei care lucrează aici nu este obligat să facă munca altuia, dar dacă alege să o facă, nimeni nu-l poate opri, și tot așa, dacă va dovedi același spirit de inițiativă ca acel sacagiu, nimeni nu-l va putea opri să obțină într-un final unul dintre cele mai bune posturi din întreprindere.

De azi înainte, ar trebui să profitați de oportunitățile ce se deschid în fața celui care dă dovadă de inițiativă, pentru că acesta este unul dintre cele mai importante repere pe calea spre succes.

Instrucțiunile pe care le ai de urmat în această etapă sunt simple și ușor de urmat. În următoarele zece zile, propune-ți să dai dovadă de *inițiativă*, făcând cel puțin un lucru pe zi legat de munca ta pe care nu ți-a cerut nimeni să îl faci. Nu vorbi cu nimeni despre asta, urmează doar aceste instrucțiuni și propria judecată. Dacă munca ta e de o asemenea natură încât nu poți face lucruri pe care nu ți s-a spus să le faci, atunci accelerează ritmul de lucru și fă mai mult în timpul pe care-l ai alocat. Menține ritmul timp de zece zile și, cu siguranță, îi vei atrage atenția patronului tău. De-a lungul acestor zece zile, vei observa cât de avantajos este să dai dovadă de *inițiativă*, pentru că aceasta îți va aduce responsabilități mai mari, un cec mai substanțial și te va ajuta în realizarea *scopului tău precis în viață*.

Inițiativa

Cele mai mari premii care există pe acest pământ, atât în bani, cât și-n onoruri, sunt câștigate pentru un singur lucru, și acela este *inițiativa*.

Ce înseamnă *inițiativa*? Îți voi spune: înseamnă a face ceea ce trebuie *fără* să ți se spună.

Imediat după asta, vine a face ceea ce trebuie *îndată* ce ți se spune. Oamenii care procedează astfel sunt cei care-i duc mesajul lui Garcia[1] — primind onoruri, însă nu neapărat și o plată care să corespundă riscurilor asumate.

Apoi, urmează cei care nu fac niciodată un lucru decât dacă li se spune de două ori. Aceștia nu primesc onoruri, iar răsplata lor e mică.

Următorii pe scara inițiativei sunt cei care nu fac ceea ce trebuie decât dacă e musai, iar aceștia sunt răsplătiți cu indiferență și un salariu de nimic.

Ei sunt cei care au mereu pregătită o poveste tristă despre ghinion și destine potrivnice.

Apoi, și mai jos decât ei, sunt cei care nu vor face ceea ce trebuie nici măcar atunci când cineva le arată cum s-o

---

[1] „Mesaj pentru Garcia" — titlul unui eseu motivațional scris de Elbert Hubbard în 1899 și care s-a bucurat de un succes uimitor, fiind tradus în 37 de limbi, tipărit în 40 de milioane de exemplare și ecranizat de două ori. Fraza apare în situația creșterii tensiunilor dintre Statele Unite și Cuba (aflată sub stăpânire spaniolă la sfârșitul secolului al XIX-lea), când președintele american William McKinley l-a însărcinat pe căpitanul Andrew Rowan să contacteze grupările rebele din insulă, aflate sub conducerea lui Calixto Garcia e Iniguez, în eventualitatea unei mișcări coordonate împotriva conducerii spaniole. La întoarcere, căpitanul a fost decorat cu medalia Serviciu Credincios și instalat la comanda unei unități de gherilă care să-i ajute pe luptătorii din Cuba în eforturile lor de eliberare. Până la jumătatea secolului XX, expresia „a-i duce mesajul lui Garcia" a fost folosită cu regularitate în mediile de afaceri și în cultura populară cu sensul de „a lua inițiativa" (*n. tr.*).

facă și stă cu ei până când au terminat; aceștia sunt mai tot timpul șomeri și, dacă nu cumva au un „tătic" bogat, n-au parte decât de disprețul pe care-l merită, însă chiar și-atunci, destinul îi așteaptă cu un ciomag la prima cotitură.

Tu din ce categorie faci parte?

ELBERT HUBBARD

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

4

Al patrulea reper

Imaginația

Cel de-al patrulea reper pe calea spre succes este *imaginația*!

Orice om de succes trebuie să-și folosească *imaginația*. Și nu trebuie să fii foarte școlit pentru asta. Când îți folosești imaginația nu faci altceva decât să te folosești de idei vechi pentru a crea planuri noi, la fel cum ai construi o casă nouă din cărămizi vechi.

Într-o bună zi, un tânăr stătea cu o tavă în mână la coadă la un bufet. În timp ce aștepta, *imaginația* lui a început să lucreze și și-a zis: „N-ar fi o idee bună să deschid o băcănie în care oamenii să vină, să-și aleagă ce produs vor și să plătească la ieșire?"

A închiriat un mic magazin și și-a pus ideea de băcănie cu autoservire în practică. Acum are magazine în zeci de orașe și orășele. Ideea lui l-a îmbogățit. Băcăniile lui cu autoservire îi ajută atât pe cumpărătorii, cât și pe producătorii de alimente să economisească timp și bani.

Privește în jurul tău și vezi dacă nu-ți poți pune *imaginația* să lucreze pentru tine. Dacă-ți poți face treaba mai repede și la fel de bine, înseamnă că ai o idee valoroasă. Dacă găsești o cale de a-l ajuta pe altul să-și facă treaba în mai puțin timp, ai o idee la fel de valoroasă. Orice idee care economisește timp și muncă poate aduce bani. Fă bine și amintește-ți acest lucru, și fii mereu cu ochii în

patru după o idee, sau un plan care să-ți economisească timpul, pentru că asta te va ajuta pe dumul către succes.

În statele din sud se cultivă bumbac. Considerând că nu sunt bune de nimic, oamenii obișnuiau să strângă semințele de bumbac în grămezi uriașe, pe care erau nevoiți, apoi, să le transporte la groapa de gunoi, operațiune destul de costisitoare.

Într-o bună zi, un tânăr a trecut pe lângă o astfel de grămadă și a luat, de curiozitate, o mână de semințe. A spart câteva între dinți și a văzut că erau pline de un ulei mustos. Apoi a pus semințele într-o tigaie și le-a zdrobit cu un ciocan, a strâns pasta într-o cârpă pe care a presat-o până când tot uleiul s-a scurs într-un recipient. Mai târziu, a constatat că uleiul avea nenumărate întrebuințări folositoare. Și nu numai atât, cojile rămase după extragerea lui erau bune ca hrană pentru animale.

Acest tânăr și-a folosit *imaginația*. El a descoperit că semințele pe care cultivatorii de bumbac le aruncau erau, de fapt, cea mai prețioasă parte a culturii lor. A început să le strângă de la agricultori și să facă ulei și hrană pentru animale. Descoperirea lui a făcut din el un om foarte bogat.

Acum, semințele de bumbac sunt păstrate cu grijă. *Imaginația* acestui tânăr făcea milioane de dolari pe an.

Oricine descoperă o cale de a păstra ceva de valoare, care altfel ar fi aruncat, își utilizează *imaginația* cu folos. Poate că există și pentru tine o șansă de a-ți folosi *imaginația*, oprind irosirea unor materiale folositoare, sau economisind timp la serviciu. O astfel de oportunitate te va ajuta pe calea ta spre succes.

Pe coasta Pacificului, în California, a fost construit un oraș chiar la marginea oceanului. Orașul s-a extins până când a ocupat tot terenul plat care exista. Pe una din laturile sale, se afla un deal abrupt ce dădea spre ocean.

Pe el nu se puteau construi case, pentru că era prea abrupt. La baza lui, terenul era plat, dar era invadat constant de revărsările apelor oceanului. Era prea umed pentru a putea susține construcții.

Toată lumea considera că terenul n-are aproape nicio valoare, pentru că nu se puteau construi case pe el.

Într-o bună zi, un bărbat cu *imaginație* a trecut prin zonă. S-a cățărat pe deal și a privit în jos, la terenul acoperit de ape de la bază. *Imaginația* lui s-a pus imediat în funcțiune, căci fusese antrenată pentru asta. El a văzut ceea ce nimeni altcineva din oraș nu văzuse, pentru că nu-și folosise *imaginația*.

S-a dus la proprietarul acelei văi și a cumpărat terenul pentru o sumă modică. Apoi, s-a dus la proprietarul dealului și l-a cumpărat și pe acesta, aproape pe nimic. După aceea, a cumpărat niște dinamită și a surpat dealul în mlaștina de dedesubt, umplând-o cu pământ. Astfel, mlaștina s-a transformat în minunate parcele, numai bune de construit, iar dealul nivelat de explozie a putut fi și el vândut în același scop. *Imaginația* acestui om i-a adus milioane în doar câteva luni, prin simpla idee de a muta pământul dintr-un loc în care nu producea nimic într-o mlaștină, devenită peste noapte zonă rezidențială.

Când ești la serviciu, uită-te bine în jur. Dacă îți vei folosi *imaginația*, nu se poate să nu vezi o schimbare care, odată făcută, ar putea economisi timp sau muncă. Vei găsi o cale de a-ți face treaba în mai puțin timp sau de-a lucra mai mult în același segment de timp. Iar asta îți poate aduce bani nu doar ție, ci și șefului tău.

Niciun om nu poate deveni o adevărată forță în comunitatea lui sau nu se poate bucura de un succes de durată, până când nu învață să-și asume propriile greșeli și eșecuri.

Imaginația este unul dintre cele mai importante subiecte ale acestor cursuri despre găsirea căii spre succes!

Dacă-ți vei folosi *imaginația* în ceea ce faci, o vei lua, fără îndoială, înaintea celorlalți.

Cu trei sute și ceva de ani în urmă, un biet marinar și-a folosit *imaginația* și a descoperit o nouă țară. Aceasta a fost una dintre cele mai profitabile utilizări ale *imaginației* din istoria umanității.

Numele acelui marinar era Cristofor Columb.

De pe țărmul Spaniei, el a privit în largul Oceanului Atlantic și și-a *imaginat* că dincolo de apele lui trebuie să se afle un alt pământ. A strâns laolaltă o mică flotă compusă din trei vase cu pânze și a pornit la drum în căutarea acelui țărm. Nu l-a găsit nici în prima zi, nici în prima săptămână, nici chiar în prima lună, dar nu s-a oprit din drum.

Până la urmă, a aruncat ancora chiar în această țară. Ca rezultat al *imaginației* sale, noi avem acum cea mai bună, mai liberă și mai bogată țară din lume. O țară în care oricine poate să dețină o casă. O țară în care toți cei care vor să lucreze o pot face. O țară în care fiecare poate crede în ceea ce dorește și i se poate închina lui Dumnezeu în felul lui. Niciuna dintre aceste libertăți nu erau posibile în țara din care a pornit Columb către America.

Propria libertate, în acest măreț stat American, a fost făcută posibilă de *imaginația* lui Columb. Din păcate, acum nu prea mai există o țară ca aceasta, pe care să o poți descoperi cu ajutorul *imaginației*, dar pe aceasta, ai încă destul șanse să o îmbunătățești.

Acum aproape două mii de ani, pe vechiul continent, se năștea un copilaș. Părinții lui erau atât de săraci, încât n-aveau unde să locuiască, iar el s-a născut într-un grajd.

Prea multă educație n-a primit. Părinții lui nu erau înstăriți, iar prietenii și-i putea număra pe degetele de la o mână.

Nici de prea multă libertate nu s-a bucurat, căci oamenii acelor timpuri erau mult mai puțin liberi decât noi.

La vârsta de doisprezece ani, însă, acest copil a început să-și folosească *imaginația*. Cu toate că nu era decât un țânc, a văzut că oamenii maturi nu erau buni unul cu altul și a intuit nevoia lumii de mai multă blândețe și libertate. Așa că a alcătuit un mic grup, poate primul de acest fel din lume, compus din numai doisprezece bărbați.

Când a devenit om în toată firea, băiatul a ajuns un mare predicator. Cuvintele lui, asemenea tuturor lucrurilor cu-adevărat importante, erau simple și ușor de înțeles. Acest mare predicator și-a dedicat întreaga viață unui singur scop, acela de a le spune tuturor că unicul lucru care contează în viață este fericirea. Iar aceasta nu poate fi obținută decât oferind-o celorlalți.

Niște oameni fără minte l-au prins și l-au atârnat pe o cruce până când și-a dat suflarea, dar n-au reușit să-i ucidă și mesajul, căci era simplu și corect. Se baza pe *adevăr* și pe *dreptate* și nimic nu poate șterge un mesaj care se bazează pe adevăr și dreptate pentru toți. Acest mare predicator are acum milioane de credincioși. Poate că și tu ești unul dintre ei. Dacă așa stau lucrurile, precis îți amintești cea mai importantă predică a lui: Predica de pe Munte, care poate fi găsită în Evanghelia după Matei.

În acea predică, Marele Învățător ne-a spus: „Să nu faceți altora ce nu vreți să vi se facă vouă." E un principiu bun de urmat. A supraviețuit timp de două mii de ani și nimeni n-a reușit încă să-l încalce fără să aibă parte de suferință.

Când te gândești la acest mare predicator, Iisus Hristos, amintește-ți că și-a închinat viața scopului suprem de a-i povățui pe alții că singurul lucru cu-adevărat important pe acest pământ e fericirea, și că ea nu poate fi obținută decât *oferind-o* celorlalți.

Într-o bună zi, un flăcău sărac a pornit la vale pe Mississippi, într-o barjă. Acest flăcău se născuse pe podeaua de lut a unei cabane făcute din bușteni.

La New Orleans, a văzut cum albii vând femei și bărbați de culoare ca sclavi, ceea ce i s-a părut injust și i-a stimulat *imaginația*.

Nu i se părea corect să vinzi bărbați și femei într-o țară liberă ca aceea în care se găsea. Au trecut anii și flăcăul a devenit bărbat. Din Biblie aflase despre acel mare predicator născut într-o iesle și și-a amintit de vorbele acestuia: „Să nu faceți altora ce nu vreți să vi se facă vouă."

Comerțul cu sclavi nu i s-a părut în acord cu învățăturile lui Iisus Hristos, așa că s-a hotărât să-i pună capăt odată pentru totdeauna. Șansa lui a venit atunci când a fost ales președinte de poporul american. Primul lucru pe care l-a făcut a fost să interzică vânzarea oamenilor de culoare în sclavie. Exemplul acestui om, nimeni altul decât Abraham Lincoln, este demn de urmat. El și-a dat viața pentru ca această țară să poată fi în continuare una dintre cele mai libere de pe planetă.

Lincoln credea că dreptatea-i aceeași pentru toți. Considera că trebuie să fim cinstiți și sinceri unul cu altul și să punem în aplicare regula de aur pe stradă, în magazine și în toate locurile în care ne întâlnim. Niciodată n-am avut un președinte mai bun ca Lincoln. Considera că toți cei care locuiesc în America au dreptul la libertate, că orice om are dreptul să se bucure de roadele muncii sale, indiferent de culoarea pielii lui, și că, atâta vreme cât respectă legea și se comportă cuviincios, oricine are dreptul să fie protejat în această țară.

Folosește-ți *imaginația* și poate că și numele tău va ajunge alături de cel al nemuritorilor care s-au înălțat deasupra mediocrității omului comun.

5

Al cincilea reper

Entuziasmul

Cel de-al cincilea reper pe calea spre succes este *entuziasmul*!

Tuturor le plac oamenii veseli și entuziaști. *Entuziasmul* îți va face munca să pară mai ușoară și orele mai scurte.

Entuziasmul e „molipsitor". Când cineva îl are, toți cei din jur îl iau. Niciun vânzător n-ar putea reuși să-și vândă produsele dacă n-ar fi entuziasmat de ele.

Într-un penitenciar de stat din Arizona se află un tânăr închis „pe viață". Înainte de-a ajunge acolo, fusese un individ irascibil, fără niciun entuziasm pentru munca lui. Intra mereu în bucluc și nu reușise niciodată în nimic. După ce-a fost închis, și-a dat seama că închisoarea avea să fie un loc foarte singuratic pentru un om lipsit de *entuziasm*, așa c-a început să pretindă că e entuziasmat de munca pe care-o făcea acolo. Se ducea la lucru cu zâmbetul pe buze și lucra cu atât de multă râvnă, încât ai fi zis că-l și plătesc pentru asta. N-a trecut mult și a învățat să iubească acest joc „de-a entuziasmul" pe care-l juca. Asta a atras atenția oficialilor închisorii, care i-au acordat mai multe libertăți decât celorlalți deținuți. Cu mai mult timp liber la dispoziție, s-a orientat către scris, și anume, către scrierea de scrisori publicitare, în care lăuda un produs sau altul, îndemnându-i pe cititori să-l cumpere. În scurt

timp, a ajuns atât de bun la asta, încât a fost remarcat de niște oameni de afaceri, care l-au rugat să compună texte și pentru ei.

Materialele lui publicitare erau interesante pentru că erau scrise cu *entuziasm*. Directorul închisorii i-a acordat și mai multe libertăți, astfel încât astăzi face bani frumoși din scris. Asta ar trebui să ne facă pe noi, cei care nu suntem în pușcărie, să cugetăm mai mult la *entuziasm* și la forța lui. Într-o bună zi, prizonierul nostru va fi grațiat și va ieși în lume, unde, fără nicio îndoială, va avea succes. Învață să fii entuziasmat de munca ta și nu numai că-ți va plăcea mai mult, dar nu va trece mult și vei începe să câștigi mai bine.

Acum nu atât de mulți ani, Edwin C. Barnes călătorea într-un vagon de marfă spre orașul Orange, din New Jersey, pentru a-i cere lui Thomas A. Edison o slujbă. Când a obținut-o, a constatat că avea mult de muncit și câștiga puțin, dar nu conta, căci își propusese să lucreze cu Edison, indiferent de cât de jos ar fi început.

Domnul Edison e un om foarte inteligent. Punându-l să muncească din greu și plătindu-l puțin, el voia să-l testeze pe Barnes, pentru a afla cât de rezistent este și cât de tare își dorește să lucreze pentru el.

Nicio problemă! Domnul Barnes s-a pus pe lucru cu *entuziasm*, muncind cu zâmbetul pe buze, de parc-ar fi primit cel mai bun salariu din lume. Toți colaboratorii lui Edison au început să-l simpatizeze. Cu toate că avea mult de lucru și era prost plătit, el n-a ezitat nicio clipă, făcându-se util peste tot.

De-atunci, n-au trecut chiar atât de mulți ani. Domnul Barnes e în continuare destul de tânăr, însă, atât de mare a fost *entuziasmul* pe care l-a arătat pentru slujba lui, încât a fost promovat de nenumărate ori. Acum are propriile birouri la New York, St. Louis și Chicago, de unde vinde

dictafoanele „Ediphone". Este un om înstărit, proprietar al unei case superbe în orașul Bradentown, din statul Florida.

Un salt uriaș pentru un tânăr care a ajuns în Orange într-un vagon de marfă pentru că n-avea destui bani să-și cumpere un bilet de tren. Succesul în carieră al domnului Barnes se datorează, în mare parte, *entuziasmului* pe care l-a dovedit față de munca lui. Disprețuiește-ți munca și vei deveni sclavul ei, fii *entuziasmat* de ea, și o s-o stăpânești la perfecție. Vă dați seama ce s-ar fi întâmplat dacă Barnes s-ar fi arătat nemulțumit și ar fi cârcotit în legătură cu salariul prost și volumul de muncă mare de care avusese parte la început. Nu s-a lăsat descurajat de munca grea și, în scurt timp, a primit un alt post, mai bine plătit.

În următoarea lună, fă-ți treaba ca și cum ai juca un joc. Indiferent dacă-ți place sau nu ceea ce faci, lucrează cu *entuziasmul* pe care l-ai avea dacă ți-ar plăcea.

Adu-ți aminte că un „viețaș" dintr-un penitenciar de stat din Arizona a găsit în el resursele de a fi *entuziasmat* de o slujbă pe care era obligat s-o facă și pentru care nu era plătit. Amintește-ți, de asemenea, că oficialii închisorii i-au acordat mai multă libertate și interes tocmai din pricina asta. Ai multe avantaje față de cel închis între zidurile cenușii ale unei închisori, așa că-ți va fi mult mai ușor să joci acest joc al *entuziasmului*.

Ține-te de el timp de o lună, indiferent de ce-i vezi pe alții făcând. Nu spune nimănui pentru ce faci asta și te vei distra de minune. Vei observa că ceilalți încep să se arate interesați de tine. Până și șeful te va urmări cu atenție, dar tu nu-l lua în seamă și ține-te de joc. Amintește-ți că te afli pe calea spre succes și indicatoarele ți-au spus să joci jocul *entuziasmului* pentru o lună încheiată.

S-ar putea să nu-ți dai seama de ce ți s-a spus să joci acest joc, dar nici nu se va-ncheia luna și vei constata că n-ai avut decât de câștigat urmând instrucțiunile primite.

Într-o seară ploioasă, doi vagabonzi s-au întâlnit într-un vagon de marfă. Unul dintre ei avusese odată o slujbă de vânzător, lucrând de la zece dimineața până la patru după-amiaza, celălalt era la fel de lefter ca și el.

Dintr-una într-alta, au început să vorbească despre ce li se mai întâmplase și unul dintre ei a zis: „Am lucrat pentru unii care voiau să stau opt ore la program și cât era ziua de lungă o țineau întruna cu *entuziasmul* ăsta care mie nu-mi spunea nimic. Le-am zis c-o să lucrez în felul meu sau deloc. Asta nu le-a convenit, așa că mi-am luat pălaria și-am ieșit frumușel pe ușă."

La vremea lui, celălalt boschetar fusese un tip inteligent, însă whiskey-ul și jocurile de noroc îl aduseseră la sapă de lemn. Și, după ce și-a ascultat o vreme însoțitorul, i-a pus următoarea întrebare:

„Și cum se face, Bill, că un om care știe atât de multe despre cum ar trebui condusă afacerea șefului său, stă într-un vagon de marfă și nu într-un Pullman de clasa-ntâi?"

Ce șoc trebuie să fi avut respectivul la auzul acestei întrebări! N-ai observat și între cunoscuții tăi că aceia care au eșuat sunt cei mai zgomotoși critici ai celor care au succes?

O să remarci că oamenii de succes sunt prea ocupați să reușească pentru a-și mai irosi timpul criticându-și țara, guvernul, colegii, sau șeful. O să constați că oamenii de succes sunt *entuziasmați* de munca lor și nu-i auzi niciodată explicându-ți cum și-au pierdut slujba.

O să observi că aceia care pun un strop de *entuziasm* în munca lor sunt cei mai buni în ceea ce fac și cel mai bine plătiți dintre toți. De partea cealaltă a baricadei, sunt cei care nu arată *entuziasm* pentru nimic, care se plâng și cârcotesc mereu că munca e prea grea, salariul prea mic, și-o să observi că, dacă treaba nu merge cum ar trebui, ei vor fi primii puși pe liber.

6

Al șaselea reper

Acțiunea

Cel de-al șaselea reper pe calea spre succes este *acțiunea*.

Ca dimensiuni, omul este de aproximativ o sută de milioane de ori mai mare decât o albină, însă, ca inteligență, raportul este exact pe dos.

Privind cu mândrie la creația sa, uriașii zgârie-nori ce se pierd în zare, omul își spune: „Privește ce ființă minunată sunt, ce construcții măreațe am ridicat! Privește ce a făcut evoluția din rasa umană, ce bogății am creat!"

De pază la intrarea în stup, deșteapta albinuță îl aude pe om lăudându-se și-i răspunde:

„Da, e-adevărat c-ai făcut minunate schimbări pe fața pământului. Ai transformat țărâna în zgârie-nori, ai construit locomotive puternice, ai ajuns să stăpânești văzduhul și să măsori distanța până la stele, însă, în pofida tuturor realizărilor tale, omule, există un lucru pe care nu l-ai făcut: n-ai descoperit ce posibilități zac ascunse în propria căpățână. Și, pe deasupra, n-ai descoperit nici spiritul comunitar! La un moment dat, va trebui să afli că pe lumea asta merită să muncești pentru ceva mai mult decât simpla ta bunăstare personală.

Tu nu lucrezi decât în scopul egoist de a fura agoniseala fraților tăi. Încă n-ai descoperit *mentalitatea noastră de stup*. Noi punem mierea deoparte pentru binele întregului

stup, în vreme ce tu strângi grămezi de bani pentru a-ți reduce la tăcere fratele și a-l controla doar pentru câștigul tău."

Ce insectă minunată! Dac-am observa-o atent, i-am analiza obiceiurile și am gândi un pic, ce lecții fabuloase ne-ar putea învăța!

Albina este singura creatură de pe planetă care poate decide dinaintea nașterii care va fi sexul progeniturilor sale.

Cu toată înțelepciunea și toate progresele sale, cu toate cunoștințele sale biologice și fiziologice, omul nu poate face acest lucru!

Mica albină poate controla sexul!

Du-te, cumpără o carte despre albine și citește-o! Așază-te în fața unui stup și privește-le la lucru. Sunt niște insecte fascinante, de la care poți învăța multe lucruri prețioase.

În orice stup există trei feluri de albine. Una este regina, care este mama, sau albina femelă. Ea depune ouăle și reproduce specia. Aceasta este singura ei îndatorire. Apoi vine trântorul, care este masculul-albină. Singura lui funcție este să fertilizeze ouăle depuse de femelă. Iar la urmă, vin lucrătorii — acele albinuțe inteligente care adună mierea de pe flori și o depozitează în folosul întregului stup. Aceștia nu sunt nici masculi, nici femele.

În fiecare stup există doar o singură regină. Dacă un băiețel neastâmpărat aruncă o piatră și omoară regina, sau dacă i se-ntâmplă orice altă nenorocire, *printr-un proces cunoscut numai de ele*, celelalte albine fertilizează imediat un ou care va deveni viitoarea matcă.

După ce și-a îndeplinit rolul de fertilizator, trântorul devine inutil și este înțepat până la moarte de celelalte albine lucrătoare. În lumea albinelor e lege ca cei care nu muncesc să dispară! Nu-i o idee rea.

Vei observa că majoritatea albinelor din stupi sunt lucrătoare! Acesta nu este un accident. Natura le-a oferit albinelor o metodă de a produce lucrătoare, regine sau trântori în orice proporție doresc.

Însă cea mai importantă lecție pe care o poate omul învăța de la albină este cea a altruismului!

Albinele lucrează în spiritul comunității. Ele recunosc o valoare mai înaltă decât cea a sinelui și lucrează *pentru* și nu *împotriva* suratelor lor.

Ele păstrează mierea într-un depozit comun din care se poate servi întregul stup.

Imaginează-ți-l pe omul cel egoist, rapace, îngâmfat făcând așa ceva! Imaginează-ți-l împărțind cu fratele său roadele muncii sale, dacă prin asta nu obține *mai mult* decât a dat!

În unele privințe, omul a progresat enorm față de albină, însă nu-i cumva posibil să se fi îndepărtat de planurile Naturii atunci când a renunțat la „spiritul comunitar" și a început să își înșele și să-și priveze frații de agoniseala lor?

Nu pretindem a cunoaște planurile Naturii, dar bănuim că, înainte ca omul să se poată bucura pe deplin de binecuvântările pe care le are la dispoziție, trebuie să-și depășească lăcomia și tendința de a *lua* fără să *dea nimic în schimb*, întorcându-se la bunul obicei al albinei de a lucra pentru „stup"!

Autorul acestor rânduri nu are niciun dubiu că singura fericire adevărată de care se poate bucura e cea care vine slujindu-și frații întru umanitate, și nu se îndoiește nicio clipă că mulți alții au ajuns la aceeași concluzie cu el.

După ce-ai căutat cauza nefericirii tale în afară, întoarce-ți privirea către interior, cercetează-ți inima, vezi ce gânduri te frământă, și vei găsi răspunsul.

Principiul pe care-l instituie regula de aur nu e doar o vorbă-n vânt. Ea îți cere ca înainte de a ieși în lume și a lua ce îți dorești, să dai și de la tine.

Nu știm dacă omul a preluat ideea regulii de aur de la harnica albină, sau dacă aceasta nu s-a inspirat, la rândul ei, din regula de aur în crearea „spiritului său de stup", dar știm că legea ce stă la baza filozofiei regulii de aur e la fel de imuabilă ca legea gravitației, ce ține toate planetele din univers la locul lor.

Și, fie că e conștient sau nu de asta, modul în care omul acționează față de semenii săi se-ntoarce asupra sa cu asupra de măsură. Atragi încontinuu către tine oameni și forțe aflate într-o perfectă armonie cu propriile gânduri și fapte! N-ai cum să scapi. Asta-i legea universului.

În tot acest zbucium, în acest tumult haotic care se produce între așa-zisul „capital" și așa-zisa „forță de muncă", vedem antiteza perfectă a „spiritului de stup".

Ce lecție profitabilă ar putea învăța ambele părți de la umila albină!

Repetăm: credem cu tărie că singurul succes autentic vine dintr-un serviciu util — un serviciu care-i ajută pe ceilalți să atingă succesul financiar și fericirea. Orice altceva în afara acestui fel de serviciu este un eșec!

Considerăm că, înainte de a putea să avanseze, omenirea trebuie să-și dezvolte această „mentalitate de stup". Pretutindeni asistăm la futilitatea încercării de a *obține* ceva, fără *a da* mai întâi. Însă, înainte de a avea ceva de oferit, trebuie să ne pregătim prin muncă și exercițiu, trebuie să ne dezvoltăm un spirit comunitar.

Ideea noastră poate fi mai limpede înțeleasă prin cuvintele lui George Harrison Phelps din recenta sa carte, intitulată „Start". Povestea ce urmează îl are în centrul său pe Ben Hur și cursa de care de luptă la care a participat.

„Marea cursă a zilei e pe sfârșite. Conducătorii de care se apropie de ultima curbă dinaintea liniei de sosire aflate în fața tribunei regale. Toți spectatorii stau cu gura căscată, aplecați peste balustrade. În vastul coloseum nu se aude niciun alt sunet în afara tropotelor murgilor înspumați, a duduitului carelor și a îndemnurilor vizitiilor.

Goana-i nebună. Ben Hur e pe locul doi. Se apropie de ultima curbă. Liderul cursei se apleacă și mai mult pe capră. Vizitiul, caii și carul se rostogolesc de-a valma în fața lui Ben Hur, care își înfășoară iute hățurile pe braț și, ridicându-și ușor echipajul de la pământ, trece peste trupurile care-i stau în cale.

Când intră în ultima linie dreaptă, Artimidora îi strigă din tribuna regală:

«Brațele-astea, de unde ai brațele astea?»

«De la galere! De la galere!» vine și răspunsul.

În cala unei trireme, acolo își făurise Ben Hur puternicele brațe care l-au purtat către victorie. Îndemnat cu biciul de la spate, trudise ani de-a rândul la marile vâsle, alături de alte sute de sclavi, toți despuiați până la mijloc și leoarcă de sudoare.

«Fă ce trebuie și vei avea putere», a spus Emerson. După munca herculeană de la galere, lui Ben Hur i-a fost ușor să ridice caii peste carul zdrobit și să câștige cursa.

Toate lucrurile măreațe sunt ușor de-ndeplinit — ceea ce contează, însă, sunt anii, zilele și orele de pregătire care le-au precedat. Lui Thomas Edison nu i-a luat decât douăzeci de minute ca să demonstreze utilitatea becului incandescent — dar a petrecut o viață întreagă în căutarea filamentului potrivit. Abraham Lincoln a scris cel mai mare discurs ținut vreodată în limba engleză — discursul de la Gettysburg — pe spatele unui șervețel, cu o oră înainte de a-l rosti; cu toate acestea, profunda sa înțelegere, spiritul

neclintit, infinita compasiune, întreaga sa viață răzbat din fiecare frază.

Lucrează — constant, cu răbdare, zilnic — țintind către mai mult și mai bine. Momentele de acțiune desăvârșită vor veni și ele negreșit, cum au venit pentru toți oamenii pe care-i considerăm mari. Calea către succes este o cale a eforturilor. Aspiră către perfecțiune în lucrurile mărunte pe care le faci și, când va sosi clipa cea mare, vei fi pregătit. Îți iei tăria din sudoarea corpului, din tumultul minții, din năzuința sufletului.

Pentru a câștiga cursa trebuie, mai întâi, să fii sclav la galere!"

Și, înainte de a începe această cursă care te va duce la reușită sau la eșec, trebuie să înveți o mare lecție de la albina cea micuță — lecția *perseverenței*!

Nu contează de câte ori jefuiește omul depozitul albinei, căci ea va porni din nou la lucru și va reînnoi rezervele de miere. Nicio albină nu s-a plâns vreodată că cineva i-a furat roadele muncii. Ce diferită de om este albina în această privință! Cât timp a fost în stare să adune miere, nicio albină n-a renunțat vreodată să o facă!

De-a lungul vieții, vei întâlni obstacole la tot pasul. De nenumărate ori, te vei afla la un pas de eșec, dar, atunci, amintește-ți următorul lucru: din fiecare obstacol pe care-l depășești, din fiecare eșec pe care-l eviți ai o importantă lecție de învățat. Face parte din planul Naturii să-ți pună obstacole în cale. De fiecare dată când ai trecut un hop, devii mai puternic, mai pregătit pentru următorul. Obstacolele sunt greutățile ce te așteaptă pentru marea cursă a vieții!

Dacă începi noul an cu hotărârea fermă de a munci MAI MULT și MAI BINE decât ești plătit, acesta va fi cel mai prosper an din viața ta.

Nu-ți pierde vremea compătimindu-l pe cel peste care s-au abătut nenumărate nenorociri și care a avut de înfruntat nesfârșite obstacole, căci acela va fi în stare să-și poarte de grijă. Dacă ai un prisos de milostenie, acordă-i-o celui care s-a născut în puf, care n-a știut niciodată ce-nseamnă să rămâi nemâncat și n-a considerat niciodată necesar să-și refuze satisfacerea vreunei dorințe, căci el are cu-adevărat nevoie de compătimirea ta. Ceilalți vor ști să-și poarte de grijă pentru că *și-au făcut ucenicia la galere!*

Orice prost poate să RENUNȚE la o slujbă atunci când lucrurile nu merg bine, dar cel care are ce-i trebuie pentru a reuși, DEPĂȘEȘTE obstacolele care-l făcuseră să-și dorească să renunțe, și astfel nu mai are niciun interes să-și părăsească postul.

BCU IAȘI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

7

Al șaptelea reper

Autocontrolul

O recapitulare a celor treizeci și șase de ani de experiență personală

În acest editorial, domnul Hill face o trecere în revistă a celor mai importante lecții pe care consideră dumnealui că le-a învățat din copilărie până în prezent.

Am auzit adesea expresia: dacă mi-aș lua viața de la capăt, aș trăi cu totul altfel!

Din punctul meu de vedere, dac-ar fi să mă nasc din nou, nu cred c-aș schimba ceva din ceea ce mi s-a întâmplat. Nu e vorba de faptul că n-aș fi greșit cu nimic, pentru că mi se pare c-am greșit mai mult ca alții, dar, în urma acestor greșeli, am avut parte de niște revelații care mi-au adus fericirea și mi-au scos în cale nenumărate oportunități de a-i ajuta și pe alții să atingă această stare mult râvnită.

Pe an ce trece, sunt din ce în ce mai convins că, dacă viețile noastre par a fi irosite, este din pricina dragostei pe care n-am oferit-o, a puterii pe care n-am folosit-o și a acelei prudențe egoiste care nu vrea să riște nimic, și care, temperându-ne suferința, ratează și fericirea.

N-am nici cea mai mică îndoială că fiecare eșec aduce cu sine o mare lecție de învățat, fiind absolut necesar pentru orice reușită ulterioară.

Sunt convins că face parte din planul Naturii să pună obstacole în calea omului și că cea mai mare parte din educația cuiva nu vine din cărți, sau de la profesori, ci din efortul susținut de a le depăși.

Sunt de părere că Natura pune aceste piedici în calea omului în aceeași manieră în care un dresor pune șanțuri și bariere în calea unui cal pentru a-l învăța să meargă la pas.

Astăzi este ziua mea de naștere!

O voi sărbători încercând să aștern pe hârtie pentru cititorii acestui curier cu coperte maronii câteva dintre lecțiile pe care le-am învățat din eșecurile mele.

Să începem cu hobby-ul meu preferat, și anume, credința mea că singura fericire adevărată de care poate avea parte cineva este cea pe care o trăiește ajutându-i pe alții să fie fericiți.

Faptul că aproape douăzeci și cinci din cei treizeci și șase de ani ai vieții mele au fost extrem de nefericiți și că primul moment în care m-am simțit cu-adevărat fericit a fost cel în care m-am decis să-i ajut pe alții să se simtă la fel s-ar putea să nu fie decât o coincidență, dar eu n-o cred. Am convingerea fermă că aceasta este, de fapt, legea universului.

Experiența m-a învățat că nu poți semăna durere așteptându-te să culegi fericire, tot așa cum nu poți semăna scaieți așteptându-te să culegi grâu de pe urma lor. După ani îndelungați de studii și analize aprofundate am ajuns la incontestabila concluzie că ceea ce un om *dă*, fie că e doar un gând, sau o acțiune manifestă, se întoarce la el însutit și până în cele mai mărunte detalii.

Dintr-un punct de vedere material, economic, unul dintre cele mai mari adevăruri pe care le-am aflat este că e foarte profitabil să lucrezi mai bine și mai mult decât ești plătit s-o faci, căci, imediat ce vei proceda astfel, va fi doar o chestiune de timp până când vei ajunge să fii plătit mai mult decât pentru ceea ce faci de fapt.

Acest obicei de a te implica pe deplin în fiecare sarcină pe care o ai de făcut, indiferent de cum ești remunerat, va contribui mai mult la succesul tău material și financiar decât oricare alt sfat pe care ți l-aș putea da.

Dar acesta nu e cu nimic mai puțin important decât obiceiul de a ierta și a uita nedreptățile pe care semenii noștri le fac față de noi. Obișnuința de a „răspunde cu aceeași monedă" celor care ne supără este o slăbiciune care ne face să decădem și lucrează în detrimentul tuturor celor care o aplică.

Sunt convins că nicio lecție pe care mi-a dat-o viața n-a fost mai prețioasă decât cea pe care am învățat-o încercând mereu să-mi obțin „livra de carne" și considerând că e de datoria mea să mă simt ofensat de orice insultă sau nedreptate.

Sunt încredințat că una dintre cele mai importante lecții pe care le poate învăța cineva este cea a *autocontrolului*. Nu poți exercita niciun control asupra celor din jur atâta vreme cât nu te poți stăpâni nici măcar pe tine. Și ea pare cu-atât mai importantă, când mă gândesc că majoritatea marilor lideri ai lumii erau oameni greu de scos din fire și că cel mai mare lider din toate timpurile, cel care ne-a lăsat cea mai importantă filozofie cunoscută vreodată, întruchipată de regula de aur, era un om al toleranței și stăpânirii de sine.

În viața mea n-am câștigat nimic fără să muncesc din greu, să chibzuiesc îndelung și să plănuiesc cu grijă

ce-aveam de făcut, lucrând cu mult în avans. Am fost nevoit să-mi antrenez intens nu doar trupul, ci și sufletul și spiritul.

THEODORE ROOSEVELT

Sunt convins că este o mare greșeală să pornești la drum crezând că povara de a „schimba lumea", de a modifica rânduiala dată a comportamentului uman, stă în întregime pe umerii tăi. Cred că planurile Naturii se realizează suficient de repede și fără amestecul celor care ar îndrăzni să o grăbească, sau să-i schimbe cursul. Asemenea îndrăzneli nu aduc decât gâlcevă, controverse și resentimente.

Spre propria satisfacție, dacă nu și spre a altora, de-a lungul anilor, am învățat că acela care, din varii motive, agită spiritele și stârnește animozități între semenii săi nu folosește niciunui scop constructiv în viață. E mai avantajos să ajuți și să construiești decât să lovești și să dărâmi.

Când am lansat această revistă, am început să mă folosesc de acest principiu, dedicându-mi timpul și articolele numai lucrurilor constructive și trecându-le cu vederea pe cele distructive.

Nimic din ceea ce am făcut în cei treizeci și șase de ani ai mei de existență nu s-a dovedit a fi atât de reușit și nu mi-a adus atâtea satisfacții ca această mică gazetă. Aproape din prima zi în care revista a ajuns pe rafturi, eforturile mele au fost încununate de un succes mult mai mare decât m-aș fi așteptat. Nu atât unul financiar, cât acela mai înalt, mai bogat, care vine din faptul că această revistă i-a ajutat pe mulți să găsească fericirea.

După o îndelungată experiență, am descoperit că e un semn de slăbiciune să te lași influențat de remarcile malițioase ale unor dușmani, sau ale oamenilor cu prejudecăți,

desconsiderându-ți semenii. Nu poți pretinde că gândești corect, sau că deții controlul deplin asupra ta, până când nu înveți să-ți formezi opiniile despre cei din jur bazându-te pe propria experiență și cunoaștere, și nu pe impresiile altcuiva.

Unul dintre cele mai distructive și dăunătoare obiceiuri de care a trebuit să mă dezvăț a fost acela de a mă lăsa influențat în judecata asupra unui țerț de o persoană părtinitoare, sau plină de prejudecăți împotriva acestuia.

O altă greșeală gravă pe care am repetat-o de nenumărate ori, înainte de a mă dezbăra de ea, a fost aceea de a-mi ponegri aproapele, *cu* sau *fără* motiv. Nu-mi amintesc de vreun alt câștig pe care să-l fi obținut de pe urma greșelilor mele și care să-mi fi oferit atâta satisfacție ca obiceiul pe care mi l-am dezvoltat într-o oarecare măsură de a nu deschide gura dacă nu am un cuvânt bun de spus.

N-am învățat să-mi înving această tendință naturală de a-mi distruge inamicii decât după ce am început să înțeleg legea ripostei, care spune că vei culege ceea ce ai semănat cu fapta sau cuvântul. Încă nu sunt pe deplin stăpân pe acest rău, dar am făcut câțiva pași importanți pe calea cea bună.

Experiența m-a învățat că majoritatea oamenilor sunt cinstiți din fire, iar aceia pe care îi considerăm îndeobște a fi necinstiți nu sunt decât victimele unor împrejurări care le-au scăpat de sub control. În publicarea acestei reviste mi-a fost de mare ajutor să știu că oamenii au tendința să se ridice la înălțimea reputației pe care le-au atribuit-o ceilalți.

Sunt convins că fiecare dintre noi ar trebui să treacă măcar o dată în viață prin încercarea de a fi atacat de mass-media și de a-și pierde averea, pentru că abia atunci când ești la restriște afli care-ți sunt prietenii adevărați.

Aceștia vor rămâne pe „nava" care se scufundă, în timp ce toți ceilalți o să fugă care încotro.

Printre multe alte adevăruri interesante despre natura umană pe care le-am aflat de-a lungul timpului este și faptul că un om poate fi judecat cu precizie în funcție de caracterul celor din preajma lui. Vechea zicală „cine se-aseamănă se-adună" este o înțeleaptă filozofie de viață.

Pe tot cuprinsul universului, această lege a atracției, cum ar putea fi numită, atrage încontinuu lucrurile de aceeași natură către același centru. Un mare detectiv mi-a spus odată că acesta era principiul fundamental pe care se baza în urmărirea criminalilor și a altor infractori.

Am aflat că acela care aspiră să lucreze în serviciul publicului trebuie să fie pregătit să sacrifice multe și să reziste în fața abuzului și a criticilor fără să-și piardă credința și respectul față de semenii săi. Și, într-adevăr, rareori se întâmplă să găsești un om care lucrează în folosul comunității, ale cărui motive să nu fie puse la îndoială chiar de aceia care profită cel mai mult de pe urma eforturilor sale.

Cel mai mare slujitor pe care l-a cunoscut vreodată omenirea nu numai că și-a câștigat antipatia multora dintre oamenii timpului său — antipatie care li s-a transmis peste veacuri și unora dintre contemporanii noștri — dar și-a pierdut și viața pe deasupra. L-au țintuit pe o cruce, l-au împuns cu sulița în coastă și l-au torturat fără milă, scuipându-l în față în timp ce viața i se scurgea din trup. Chiar și-atunci, însă, ne-a lăsat un exemplu de supremă abnegație, rostind cu ultimele puteri: „Iartă-i, Tată, că nu știu ce fac!"

Când simt că mă cuprinde furia în fața nedreptăților pe care mi le fac semenii mei, găsesc alinare în tăria de caracter și răbdarea cu care Marele Filozof și-a tratat torționarii care smulgeau încet viața din el pentru nicio altă

pricină decât aceea de a fi încercat să-şi ajute semenii să găsească fericirea.

Experienţa m-a învăţat că acela care, în loc să ţintească degetul acuzator spre sine, preferă să învinuiască universul că nu i-a acordat destule şanse de succes, rareori îşi va regăsi numele într-o encliclopedie a personalităţilor.

„Şansa de a reuşi" trebuie să şi-o creeze fiecare în parte. Fără un oarecare spirit combativ, nimeni nu poate obţine lucrurile râvnite de toată lumea şi nici nu va putea realiza cine ştie ce în viaţă. În absenţa acestui spirit nu-i greu să moştenim sărăcia, mizeria şi eşecurile înaintaşilor noştri, însă, dacă reuşim să transformăm aceste tare în opusul lor, trebuie să fim pregătiţi să luptăm pentru *dreptul* de a le păstra.

Remarcaţi, însă, că am vorbit de *drepturi*!

Singurul „drept" pe care îl avem este cel care ni se cuvine pentru serviciile oferite, şi n-ar fi rău să ţinem întotdeauna minte că natura acestor „drepturi" corespunde naturii serviciilor pe care le-am oferit.

Experienţa m-a învăţat că cea mai mare povară, cel mai mare blestem pe care-l putem arunca pe umerii unui copil este cel al unei copilării petrecute în huzur. O cercetare atentă a istoriei va scoate la iveală faptul că majoritatea marilor slujitori ai binelui comun s-au ridicat din medii foarte sărace.

După părerea mea, adevăratul test al unui om ar fi să-i dai o avere nemăsurată şi să vezi ce face cu ea. Bogăţia care îţi răpeşte motivaţia de a face o muncă utilă, constructivă, este un blestem pentru cei care au parte de ea. Nu de sărăcie trebuie să ne ferim — ci de bogăţie şi de puterea ce rezultă din ea, care poate fi folosită şi pentru a face rău.

Chiar dacă la maturitate m-am învârtit printre oameni cu avere, consider c-am fost extrem de norocos că m-am

născut sărac, căci astfel am ajuns să cunosc ambele poziții. Atâta vreme cât încă mă confrunt cu lipsuri, știu că nu trebuie să fiu excesiv de precaut cu mine însumi, însă, dac-ar fi să câștig vreodată o avere, ar trebui să mă păzesc să nu-mi pierd dorința de a-mi ajuta aproapele.

Experiența m-a învățat că orice om poate realiza tot ce-și dorește dacă-și pune mintea la contribuție. Iar cel mai important lucru pe care mintea îl poate face este să *imagineze* lucruri! Așa-numitele genii nu sunt altceva decât niște persoane obșinuite care, cu ajutorul imaginației, au creat niște construcții mentale viabile, pe care le-au transformat mai apoi în realitate prin acțiune.

Dacă lucrează din tot sufletul și consideră c-a făcut tot ce a putut, omul e împăcat cu sine și vesel; dacă n-o face, nu va avea parte de liniște.

EMERSON

Pe toate acestea și alte câteva le-am învățat de-a lungul acestor treizeci și șase de ani, însă cel mai important lucru pe care l-am învățat este acel venerabil adevăr pe care ni l-au transmis filozofii din toate timpurile, anume, că *fericirea* nu îți este dată, ci se câștigă aducând servicii utile semenilor tăi!

Iar acesta este un adevăr pe care nu-l poți aprecia la justa lui valoare decât dacă-l descoperi pe cont propriu!

Probabil că există multe feluri prin care aș putea obține mai multă satisfacție decât cea de care am parte publicând această gazetă, dar, sincer să fiu, încă nu le-am găsit, și nici nu mă aștept s-o fac prea curând.

Singurul lucru care cred că m-ar putea face mai fericit decât sunt ar fi să pot sluji un și mai mare număr de oameni

prin intermediul acestui mic vestitor al entuziasmului și bunei dispoziții care este această revistă cu coperte maro.

Cred că cel mai fericit moment al existenței mele a fost acum câteva săptămâni, când cumpăram ceva dintr-un magazin din Dallas. Tânărul care mă servea era genul de om volubil, sociabil și cu capul pe umeri. Mi-a povestit tot ce se întâmpla în magazin — un soi de tur în „culise" — sfârșind prin a-mi spune că managerul tocmai își făcuse angajații foarte fericiți promițându-le înființarea unui club de psihologie a regulii de aur și abonamente la publicația *Napoleon Hill's Golden Rule Magazine*, din partea magazinului.

(Și nu, nu știa cine sunt.)

Firește că asta mi-a stârnit interesul, așa că l-am întrebat cine era acest Napoleon Hill de care-mi vorbise. S-a uitat la mine destul de curios, dar mi-a răspuns: „Vreți să spuneți că nu ați auzit niciodată de Napoleon Hill?" I-am mărturisit că numele îmi suna oarecum familiar, dar i-am cerut să-mi spună ce-l făcuse pe manager să le dea fiecăruia dintre ei abonamente pe un an la *Napoleon Hill's Golden Rule Magazine*, la care răspunsul a fost: „Pentru că unul dintre numerele revistei a reușit să-l tranforme pe unul dintre cei mai posaci colegi de-ai noștri în cel mai bun dintre angajați, iar șeful a zis că dacă un singur număr era în stare să facă asta, trebuia s-o citim cu toții."

Și, când i-am strâns mâna tânărului și i-am spus cine sunt, nu faptul că-mi gâdilase plăcut egoul m-a făcut fericit, ci sentimentul acela profund uman, pe care-l resimțim cu toții când realizăm că munca noastră aduce fericire celor din jur.

Acesta e genul de fericire care modifică tendința noastră naturală către egoism, ajutând evoluția să separe instinctele noastre animalice de intuiție.

Întotdeauna am susținut că oamenii ar trebui să-și dezvolte încrederea în sine și să se prezinte într-o lumină cât mai favorabilă, și voi demonstra că nu spun vorbe-n vânt afirmând răspicat că, dacă publicul meu ar fi la fel de numeros precum cel al *Saturday Evening Post*, într-o lună de zile, prin intermediul acestei mici reviste, aș putea realiza mai multe pentru implementarea regulii de aur decât au făcut toate ziarele și revistele din întreaga țară în ultimii zece ani.

Puterea industrială și politică recent câștigată de muncitorime poate fi ușor irosită prin greve, sau alte opriri inutile ale lucrului. Dacă muncitorimea se va putea considera vreodată o forță dominantă în cadrul națiunii, trebuie să înceteze a se mai percepe în termenii categoriilor de clasă de până acum.

CLYNES, lider al Laburiștilor englezi

Acest număr al revistei, cel pe decembrie, marchează sfârșitul primului nostru an de existență, și sunt sigur că cititorii mei nu vor considera că mă laud pe nedrept dacă le voi spune că semințele pe care le-am sădit prin intermediul acestor pagini au început să dea roade pe tot cuprinsul Statelor Unite, al Canadei și chiar peste hotare, și că unii dintre cei mai mari filozofi, profesori, predicatori și oameni de afaceri ai timpului nu doar că și-au declarat deschis adeziunea față de revista noastră, dar, pentru a ajuta la dezvoltarea spiritului de bunăvoință pe care-l propovăduim, au mers până într-acolo încât ne-au obținut noi abonați.

E de mirare-atunci că umilul dumneavoastră editor e fericit?

Există oameni care, la cei treizeci și șase de ani ai lor, au mult mai multe de arătat din punctul de vedere al avuției decât autorul acestor rânduri, dar îi provoc pe toți fără nicio teamă să-mi arate unul singur care e mai fericit cu ceea ce face decât mine.

Firește că totul ar putea fi doar o întâmplare, însă faptul că de când lucrez la această revistă trăiesc cea mai mare și mai profundă fericire din viața mea mi se pare semnificativ.

„Ceea ce seamănă omul, aceea va și culege."

Da, ideea vine din Biblie și e o filozofie sănătoasă, care a dat întotdeauna rezultate, iar cei treizeci de ani de experiență ai mei o dovedesc fără înconjur.

Acum vreo cincisprezece ani, când mi-a venit prima dată ideea de a publica o revistă, nu-mi doream altceva decât să critic nedreptățile și să distrug tot ceea ce nu-mi plăcea. Mâna destinului trebuie să fi intervenit, împiedicându-mă să încep atunci o astfel de întreprindere, pentru că tot ceea ce am învățat în cei treizeci și șase de ani de experiență ai mei nu face decât să confirme filozofia rezumată în citatul de mai sus.

Nu poți deveni un mare lider, sau o persoană care sprijină cauza dreptății, până când nu îți dezvolți *autocontrolul*.

În orice funcție ai fi, înainte de a putea fi de folos semenilor tăi, trebuie să înveți să-ți stăpânești tendința naturală de a te înfuria, de a fi intolerant și cinic.

Când îi permiți altuia să te înfurie, îl lași să te domine și să te tragă în jos până la nivelul lui.

Pentru a ajunge să fii stăpân pe tine, trebuie să te folosești cu prisosință, în orice ocazie, de regula de aur; trebuie să-ți creezi obiceiul de a-i ierta pe cei care te enervează și-ți stârnesc mânia.

Intoleranța și egoismul nu sunt prietene cu autocontrolul. Dacă încerci să le păstrezi pe toate trei, se vor război întruna. Una sau alta trebuie să dispară.

Primul lucru pe care un avocat abil încearcă să îl facă atunci când interoghează un martor este să-l înfurie, făcându-l să se piardă cu firea.

Furia este o stare de nebunie!

Persoana echilibrată este aceea care nu se mânie ușor, păstrându-și calmul și rațiunea în orice-mprejurare.

O astfel de persoană va avea succes în orice întreprindere făcută în temeiul legii. Înainte de a putea fi stăpân pe situație, trebuie să fii stăpân pe tine însuți! Cineva care se controlează nu-și va ponegri aproapele, fiind înclinat să construiască, nu să dărâme. Ce zici, tu ești stăpân pe tine? Și dacă nu ești, de ce nu ți-ai cultiva această mare virtute?

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

8

Al optulea reper

Obișnuința de a lucra mai mult decât ești plătit s-o faci

Cum să te lepezi de sărăcie prin muncă

Cel de-al optulea reper pe calea spre succes este *obișnuința de-a lucra mai mult decât ești plătit s-o faci.*

Povestea lui Edwin C. Barnes, care, cu mai puțin de cincisprezece ani în urmă, a sosit în East Orange, New Jersey, într-un vagon de marfă, reușind să se angajeze la Thomas A. Edison, și care acum, la nici patruzeci de ani, iese la pensie putred de bogat.

Aceasta este încă o poveste despre succes obținut prin eforturi susținute și aplicarea principiilor fundamentale pe care le prezentăm constant în paginile acestei reviste. Redactorul acestei publicații îl cunoaște îndeaproape pe Edwin C. Barnes, fiind în măsură să scrie în cunoștință de cauză despre acele calități prin intermediul cărora domnul Barnes a reușit să-și depășească situația, câștigând o poziție respectabilă în societate, într-o perioadă relativ scurtă de timp.

Redacția

BCU CLUJ UNIVERSITY LIBRARY

Cu zece ani în urmă, am intrat în biroul din Chicago al lui Edwin C. Barnes pentru a afla câteva lucruri care n-aveau legătură directă cu dumnealui.

Întâmplarea a făcut să-l întâlnesc în persoană când trecea prin salonul de primire.

Chiar dacă o să trăiesc o sută cincizeci de ani, nu voi uita niciodată cum s-a oprit și mi-a răspuns în amănunt la fiecare întrebare.

Voiam să știu dacă fabrica domnului Edison ar fi putut să-mi producă o serie de discuri pe care să le folosesc ca material ajutător la cursurile mele de oratorie.

Nu, domnul Barnes nu credea că va putea fabrica astfel de discuri speciale, dar spera să mă poată îndruma către o altă persoană care m-ar fi putut ajuta. Așa că și-a pus pălăria pe cap și m-a dus cu mașina până la unul dintre concurenții săi, care se afla la mulți kilometri depărtare, tocmai în partea cealaltă a orașului.

Era perfect conștient că nu exista nici cea mai mică șansă ca acel gest să-i aducă vreun avantaj economic, prin urmare, e logic să presupun că mi-a făcut acest serviciu numai din pricina naturii sale săritoare, înclinate să ajute pe oricine și cu orice prilej, indiferent de beneficiile pe care le-ar fi putut avea de pe urma acțiunii sale.

Cum era și firesc, amabilitatea domnului Barnes m-a cucerit. Am început să-l studiez, considerându-l un exemplu demn de emulat. Am observat că în biroul său domnea o atmosferă cordială și plină de entuziasm. Am văzut că toți vânzătorii, stenografii, recepționistele și funcționarii săi păreau să fie bucuroși să se afle acolo.

Asta se întâmpla acum zece ani. Îndrăznesc să sugerez că și astăzi, dacă ați intra neanunțați într-unul dintre birourile sale de la Chicago, St. Louis sau New York și ați cere un serviciu, ați rămâne cu aceeași impresie cu care am rămas eu cu zece ani în urmă, aceea că vă aflați într-un

loc în care sunteți tratați amabil pentru că oamenii cred cu toată convingerea că așa se cuvine.

Domnul Barnes i-a câștigat încrederea domnului Thomas A. Edison, făcându-l să-i dea o slujbă. Dacă-mi aduc bine aminte, era plătit cu mai puțin de 25 de dolari pe săptămână. În scurt timp, s-a dovedit a fi indispensabil, fiind numit la conducerea agenției Ediphone (aparatul de dictat patentat de Edison) din Chicago. Nu știu precis cum a obținut postul, dar știu că domnul Edison nu m-ar contrazice dacă v-aș spune că a făcut-o venind cu rezultate și *muncind mai mult și mai bine decât era plătit să o facă*. Sunt sigur că nu s-a plâns niciodată de orele târzii, sau de salariul mic, muncind încă de la început mai mult decât acceptase să o facă.

Din capul locului, domnul Barnes a adoptat politica de a nu vinde niciodată un dictafon acolo unde nu era nevoie de el și de a nu-și obliga clienții să cumpere mai multe aparate decât le trebuiau. Uneori, dorind să-l impresioneze, agenții săi își convingeau clienții să cumpere câteva aparate în plus. Domnul Barnes evalua cu atenție fiecare tranzacție și, în cazul în care descoperea astfel de „greșeli", le oferea vânzătorilor șansa să le corecteze, înainte ca ele să strice reputația oamenilor și a firmei.

Om cu o personalitate puternică, prietenos, simpatic și entuziast, domnul Barnes era un vânzător abil din fire, însă n-ar fi reușit niciodată să ajungă atât de sus, dacă nu și-ar fi făcut un obicei din a aduce mai multe servicii decât cele pentru care fusese plătit. La el, asta era o a doua natură.

Afacerea domnului Barnes nu a fost una ușor de pus pe picioare. Acum zece-cincisprezece ani, dictafoanele erau o noutate și trebuia să fii foarte priceput pentru a le vinde, și încă și mai priceput pentru a-i convinge pe oameni să învețe să le folosească. În realitate, aceste aparate economisesc jumătate din timpul stenografelor, însă,

așa cum s-a întâmplat cu toate invențiile de pe pământ, de la vaporul cu aburi, până la avion, oamenii trebuiau să fie convinși să le folosească.

Edwin C. Barnes vinde, practic, întreaga producție de „Edifoane" a uzinelor lui Edison din East Orange, New Jersey. De câte ori mă gândesc la el nu pot să nu-mi amintesc de întâlnirea pe care am avut-o în urmă cu câțiva ani, la Chicago, cu șapte amărâți, dintre care unul era absolvent de Yale, cărora trebuia să le iau un interviu.

Toți mi s-au plâns că „lumea nu le dă nicio șansă".

Pe tot parcursul interviului m-am gândit la Barnes, întrebându-mă dacă lumea îi acordase acestuia o șansă mai bună decât celor șapte oameni care erau pregătiți să acuze întreg universul pentru eșecul lor.

Sosirea lui în East Orange nu fusese una cu surle și trâmbițe. Ajunsese acolo într-un vagon de marfă, făcuse cum făcuse și-l găsise pe Edison, îl convinsese să-i dea o șansă, pentru a-i demonstra că nu trăia cu impresia că lumea îi era datoare cu ceva.

Povestea domnului Barnes se aseamănă perfect cu a oricărui alt om de succes. Mai întâi a slujit și de-abia apoi a fost răsplătit. În loc să aștepte să fie plătit pentru a-și câștiga existența, s-a dus și s-a făcut util, câștigând o avere, și asta cât încă era destul de tânăr.

Nu știu ce avere are domnul Barnes, dar trebuie să fie una substanțială. În cea mai mare parte a anului, locuiește în Florida, unde se relaxează. Restul timpului și-l petrece vizitându-și unul sau altul dintre partenerii de afaceri care continuă să se ocupe de vânzarea Edifonului în orașele Chicago, St. Louis și New York.

Chiar acum câteva zile s-a petrecut un fapt interesant ce va arunca o lumină nouă asupra stilului lui Barnes de a face lucrurile. Veneam de la Chicago, îndreptându-mă către biroul nostru din New York, pe drum, însă, m-am

oprit la sediul lui Barnes de pe Broadway. Aveam cu mine geanta de voiaj. Am ieșit din birou și m-am dus să-mi caut o locuință, căci intenționam să rămân la New York. Când eram pe punctul de a pleca, m-a chemat înapoi și mi-a spus: „Noi închidem la șase. Dacă nu te întorci până atunci, o să-ți aduc geanta la hotel, cu condiția să suni și să-mi spui unde te-ai cazat."

Și chiar vorbea serios. Imaginați-vă un om cu succesul și situația lui oferindu-se să-mi care bagajul! Asta vine în sprijinul teoriei potrivit căreia cel care vrea să ajungă mare, trebuie mai întâi să știe să slujească. Serviciul făcut cu bune intenții îl va înnobila pe cel care îl face. Domnul a spus-o acum două mii de ani și orice om de afaceri de succes ar putea-o repeta. Barnes a reușit pentru că a știut să slujească bine. Nu s-a temut să îndure greutățile și să facă orice pentru a lua inițiativa.

Ne zbatem pentru faimă și o obținem, dar vai, asemenea unei pale trecătoare de vânt, ea se pierde pe tărâmul tăcerii, al cărei stăpân și rege este Moartea.

La o întâlnire a organizației Thomas A. Edison desfășurată de curând, la care au participat domnul Barnes și peste o sută de reprezentanți ai societății din toată țara, s-a petrecut un incident care aruncă o lumină nouă atât asupra lui Barnes, cât și asupra lui Edison.

„Vrăjitorului" de-abia îi fusese înmânat un drapel comemorativ de mătase. Discursul laudativ fusese ținut de George M. Austin, din Philadelphia, iar domnul Edison trebuia să răspundă, dar n-a făcut-o, lăsându-l la tribună pe fiul său, Charles Edison. În timp ce acesta își citea cuvântarea, Edison s-a aplecat, și-a scos pantoful și a tăiat cu un cuțit o bucată de cauciuc care atârna din talpă. Întreaga sală l-a urmărit înmărmurită, izbucnind apoi în hohote

de râs. Edison a zâmbit și s-a alăturat și el veseliei generale. După ce s-au mai potolit spiritele, inventatorul a zis:

Cum să învingi speculanții

„M-am dus la New York să-mi cumpăr niște pantofi și am constatat că cereau 17-18 dolari pe o pereche. Când am ajuns pe strada Cortlandt, am observat că într-una dintre pivnițele care dădeau spre stradă erau o grămadă de pantofi. Am ales o pereche care-mi plăcea și am cumpărat-o cu 6 dolari. O port de-aproape un an."

Lângă Edison se afla domnul Barnes, directorul filialelor din New York, Chicago și St. Louis.

Edison a arătat către Barnes, spunând:

„Barnes n-ar fi făcut una ca asta. El s-ar fi dus pe Broadway și ar fi luat una din perechile alea de 17-18 dolari."

„Așa e, numai că i-aș fi purtat trei sau patru ani, nu unul singur", a replicat Barnes.

„Ed Barnes dă 6-7 dolari pe o pălărie, în vreme ce eu mă duc la New York, sau la Newark și nu dau mai mult de 2,75", a continuat Edison. Apoi a scos mai multe hârtiuțe galbene și a spus că le folosea pentru a-și nota în fiecare seară ce avea de făcut a doua zi. Lista acelei zile conținea nu mai puțin de cincizeci și șapte de lucruri de făcut.

„Dacă toată lumea ar încerca această metodă timp de șase luni, ar fi surprinsă să constate cât de multe se pot face în numai zece ore", a încheiat Edison.

În ciuda bogăției, a succesului și a multitudinii de prieteni pe care-i are, începând cu fostul președinte al Statelor Unite, Theodore Roosevelt, și mergând până la umilul dumneavoastră Napoleon Hill, domnul Barnes rămâne deschis și abordabil oricui vrea să-l întâlnească. Între ușa biroului său și sala de primire nu se află nici măcar o secretară personală, căci aceasta este ocupată cu treburi

mai importante decât a le ține calea celor care vin la șeful ei. Teoria lui este că acela care vine să-l vadă la birou îl onorează cu interesul său, așa că trebuie să-i răspundă cu aceeași generozitate, acordându-i o audiență, indiferent în ce chestiune.

De câte ori când mă gândesc la Barnes, mă gândesc la Senatul Statelor Unite. Este exact omul de care am avea nevoie la Washington. Iar cetățenii Floridei ar trebui să se felicite dacă ar reuși să-l convingă să accepte candidatura, pentru că, atâta vreme cât se va afla la Washington, nu va lucra decât în interesul lor.

Cred că Senatul și-ar permite câțiva slujitori în plus, mai ales unii cu experiența în afaceri și integritatea ireproșabilă a unui Barnes. Și mi se pare că n-ar fi în detrimentul cetățenilor dacă în Senat am avea mai mulți oameni de afaceri de succes și mai puțini politicieni de carieră, ajunși acolo doar ca să facă schimb de favoruri politice.

Barnes ar putea fi unul dintre aceștia. Are calitățile și personalitatea necesare pentru a se face remarcat în orice adunare. Are curajul de a lupta atunci când e nevoie și suficientă diplomație pentru a negocia, atunci când este mai profitabil decât a lupta.

Locuitori ai Floridei, elogiindu-l pe onorabilul vostru concetățean Edwin C. Barnes, din orașul Brandentown, considerăm că ați fi norocoși dacă ați reuși să îl convingeți să lucreze în folosul vostru ca senator al Statelor Unite, pentru că v-ar sluji cu același devotament și rezultate cu care l-a slujit și pe Thomas Edison.

Dacă nu greșesc, există un singur lucru pe baza căruia îți poți vinde serviciile, iar acela este siguranța unei compensații proporționale cu *cantitatea* și *calitatea* serviciilor prestate.

Un om lucrează la un strung de mai mulți ani de zile și primește, să zicem, 5 dolari pe zi. Într-o zi, un altul vine și începe să lucreze la strungul de lângă el. Deși nu lucrează decât de câteva zile, nou-venitul produce cu un sfert mai multe piese decât omul nostru.

Care dintre ei ar trebui să fie plătit mai mult?

Răspunsul este evident! Perioada de timp pe care un angajat o petrece într-un post nu are nimic de-a face cu salariul pe care ar trebui să îl primească. Dacă ar fi așa, bătrânul om de serviciu care are grijă de clădirea în care locuiesc ar trebui să câștige mai mult decât administratorul, pentru că cel dintâi lucrează acolo de peste zece ani de zile, în vreme ce al doilea de-abia a venit cu șase luni în urmă.

Când îți vinzi serviciile e bine să ții minte un lucru important: *eficiența muncii tale și aprecierea pe care o ai pentru patronul tău pot fi foarte clar determinate după gradul de supraveghere de care ai nevoie.* Dacă n-ai nevoie decât de foarte puțină supraveghere, poți deveni destul de eficient. Dacă n-ai deloc nevoie de supraveghere, înseamnă că ai atins culmea eficienței în domeniul tău și următorul pas ar fi să-ți asumi un post de mai mare răspundere.

Ar fi bine să înțelegi că nu poți primi foarte mult pentru serviciile tale până când nu vei fi pregătit să-ți asumi și responsabilități mari. Salariile de top sunt ale celor care-și pot asuma conducerea altora și numeroase alte responsabilități pe care le vor îndeplini cu eficiență, spre satisfacția patronului lor și a celor alături de care lucrează.

Nimănui nu-i este cu putință să câștige 25 000 de dolari pe an cu mâinile goale, însă ar putea câștiga chiar și de patru ori mai mult, dacă ar fi în stare să-și asume responsabilitatea conducerii a mii de oameni, pe care să-i ajute să-și folosească mai bine mâinile, devenind mai eficienți.

Cele două calități principale care au ajutat mii de oameni să ajungă din posturile lor mărunte în poziții executive de mare responsabilitate sunt:

Prima: capacitatea și dorința de a-și asuma responsabilități mai mari.

A doua: capacitatea de a-i ajuta pe alții să fie mai eficienți, îndrumându-le cu înțelepciune eforturile.

Primim ceea ce oferim — iar aceasta nu este doar o axiomă idealistă, ci un adevăr sănătos, pe care se bazează toți oamenii de succes. Fie că treaba lui este să se conducă singur, fără să aibă nevoie de supraveghere, sau să-i ajute pe alții să ducă la îndeplinire o sarcină comună în mod inteligent, omul care *primește* cel mai mult de pe urma serviciilor sale este acela care *oferă* cel mai mult celor pentru care lucrează.

Nu cel care poate rezolva cele mai multe lucruri cu propriile mâini este căutat pentru posturile înalte, ci acela care are capacitatea și inspirația de a-i face pe alții să le rezolve. Dacă țintești către unul din aceste posturi, n-ar fi bine să începi încă de pe-acum să-i înveți și pe alții detaliile muncii tale?

Dacă ai același post și același salariu de foarte multă vreme, mai mult ca sigur că n-ai căutat șansa de-a primi responsabilități mai mari și, probabil că ai nevoie de tot atâta supraveghere ca la început. Aceste două calități acționează ca niște indicatoare, după care te poți orienta cu precizie.

Nu vei fi pregătit să-ți asumi nici responsabilități mai mari, nici povara conducerii altora, până când nu vei deveni pe cât de eficient îți stă în putință. Și probabil că nu vei reuși să-i convingi pe alții să lucreze mai mult și mai bine decât ești tu însuți obișnuit să o faci!

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Autoritatea se naște din bunul exemplu pe care îl dai altora. Atunci când vei începe s-o iei înaintea colegilor tăi, muncind mai mult și mai bine decât ei, te vei afla deja pe drumul spre un post mai înalt, mai bine plătit și încărcat de responsabilități.

Problemele nu pot fi niciodată rezolvate prin intermediul dezlănțuirii pasiunilor, și doar temporar, prin conflict. Una dintre părți ar putea fi îngenuncheată prin forță, dar sentimentul de nedreptate va rămâne, patimile vor mocni în surdină și vor izbucni din nou cu prima ocazie. Haideți să ne lăsăm îndrumați de regula de aur și orice animozitate va dispărea, orice conflict va înceta, întreaga umanitate va lucra la unison, primindu-și dreapta răsplată.

Nu mi-amintesc să fi auzit de vreun director care să fi ajuns la acel post dintr-un singur salt, dar aș putea numi sute de cazuri în care oamenii au luat-o de jos și au avansat încet, sporindu-și treptat eficiența și îmbunătățind *calitatea* și *cantitatea* muncii pe care o făceau.

Când vă îndemn să lucrați *mai mult și mai bine decât sunteți plătiți*, n-o fac dintr-un idealism fără substanță, ci pentru că știu că va fi în avantajul vostru. E un principiu economic sănătos pentru că *va atrage instantaneu bunăvoința și ajutorul celor alături de care lucrați, inclusiv ale șefului vostru.* Iar dacă nu-i va atrage atenția patronului vostru actual (cum sunt convins că o va face), o va atrage pe cea a unui alt patron, care vă va oferi un post mai important și mai bine plătit.

Dacă nu mă-nșel, cel mai avantajos mod de a-ți vinde serviciile este acela de a atrage un angajator printr-o muncă mai bine prestată decât cea a unui angajat obișnuit. Când veți fi căutat de un astfel de om, fiți convinși că veți putea

obține un salariu mai mare decât dacă voi ați fi fost cei care l-ar fi căutat, iar singura modalitate de a ajunge într-o astfel de situație este ca munca voastră să fie, atât calitativ, cât și cantitativ, mult peste medie.

Regula se aplică atât celui care are un post mărunt și vrea să avanseze, cât și celui care vrea să-și schimbe locul de muncă.

Îl invidiez pe cel care are suficientă minte încât să vadă că e în avantajul lui să lucreze mai mult și mai bine decât e plătit, și să-și asume cât de multe responsabilități e în stare, în loc să i le paseze fitecui. Îl invidiez pentru că e unul din zece mii. De-aceea e primul în domeniul său, de-aceea ia un salariu și nu o simplă „leafă", de-aceea are dreptul de a-i conduce pe alții.

În biroul de lângă mine se află un tânăr care deține postul de director financiar al acestei publicații. Când a venit să se angajeze n-a pus nicio întrebare prostească de genul: „Cu cât voi fi plătit?" „Care va fi programul?" „Ce posibilități de avansare am?" „Când voi primi o mărire de salariu?"

Nu, n-a pus nicio astfel de întrebare.

M-a dat pe spate demonstrându-mi cât de multe știa deja despre revistă, cu toate că primul ei număr ajunsese pe rafturi cu doar o zi în urmă. Mi-a zis că venise ca să înceapă lucrul la regula de aur și că n-avea de gând să plece fără niciun rezultat decât dacă-l aruncam afară din birou. M-a convins că își dorea postul pentru că credea cu-adevărat în munca din care se născuse această revistă.

N-a întrebat cât de curând va avea o secretară, ci: „Ce pot să fac mai întâi?"

Numele lui este W.H. Heggem!

Puteți să-i țineți minte numele dacă doriți, dar vă pot spune, vouă, celor aflați mereu în căutare de „prospături", că nu vreau să vă prind cu nasul prin redacția mea,

încercând să mi-l furați. Oo, o să vi-l doriți, dar stați așa — *anul ăsta, venitul lui va depăși probabil pragul de 10 000 de dolari*!

Da, îi merită, și voi fi la fel de bucuros să i-i dau, pe cât va fi el să-i primească. Nu sunt cu nimic diferit de alți angajatori — *îmi doresc cele mai bune servicii pe care le pot obține, iar pentru asta sunt dispus să plătesc pentru tot ceea ce angajații mei îmi pot da.* Aș putea fi dispus să-i plătesc mai mult decât produc de fapt, însă, din rațiuni economice, n-aș putea-o face la nesfârșit. Nimeni nu poate plăti pe termen nedefinit niște salarii, sau simbrii pe care nu le produce prin intermediul afacerii sale. Dacă nu e alimentat constant, izvorul va seca în curând.

Dacă simți că șeful tău ar trebui să te plătească mai bine, există o singură justificare pe baza căreia ai putea cere un spor, iar aceasta este ca, înainte de toate, să îți schimbi maniera de lucru, devenind mai productiv pentru firma în care lucrezi și mai profitabil pentru patronul tău.

Să spunem că ești contabil și că nu știi cum ai putea munci mai bine sau mai mult decât o faci. Deja lucrezi până târziu și faci totul cât poți de bine.

Ce poți face ca să ai dreptul la mai mult decât primești?

Sunt zeci de modalități diferite, fiecare dintre ele putând fi un răspuns la întrebarea ta. Dar a urma zece căi în același timp înseamnă a nu urma niciuna, așa că nu-ți dorești decât o singură modalitate, un singur procedeu prin care să-ți rezolvi dilema.

Tu ești contabilul. Tu întocmești extrasele de cont și le expediezi prin poștă. N-ar fi cu putință să creezi un sistem de colectare care să transforme aceste conturi în numerar imediat ce ajung la termen? Dacă reușești, nu e de așteptat ca patronul tău să fie încântat și să te plătească în funcție de rezultate?

Poți lărgi spectrul responsabilităților tale, oferindu-te să faci și lucruri care nu țin doar de contabilitate. Și asta, fără să faci rabat în munca ta de contabil. Pune la punct o serie de scrisori de strângere de fonduri care vor spori aprecierea celorlalți față de patronul tău, recuperând, în același timp, banii care i se datorează.

Dacă cineva le-ar cere-o și le-ar arăta cum să procedeze, majoritatea celor îmbătrâniți în posturi ar fi în stare să o facă, însă cel care-ți plătește salariul vrea un om care vede ce ar trebui făcut și trece la acțiune fără să i se mai spună.

Legea cererii și a ofertei stabilește un anume salariu mediu pentru un contabil obișnuit. Pentru a obține mai mult, acesta trebuie să facă unele servicii pe care, de regulă, un contabil „obișnuit" nu le face. Pe scurt, trebuie să iasă din clasa „obișnuitului", căci, altfel, va trebui să se mulțumească cu un salariu „obișnuit".

Nu e nimic sentimental în această practică de a *lucra mai mult și mai bine decât ești plătit s-o faci*. E pur și simplu un principiu de afaceri sănătos. Bineînțeles că, dacă îți faci treaba cu entuziasm și veselie, probabil că vei fi mai atrăgător pentru cei din jur.

Dacă, alături de *obișnuința de a lucra mai mult și mai bine decât ești plătit*, îți vei dezvolta o personalitate atrăgătoare și plăcută, vei fi mai în măsură să reușești cu-adevărat. De fapt, o personalitate agreabilă poate fi considerată o calificare necesară oricărei întreprinderi în care îți propui să îi servești pe alții.

9

Al nouălea reper

O personalitate agreabilă

Cel de-al nouălea reper pe calea spre succes este *o personalitate agreabilă.*

Sunt alături de cei care bat străzile în căutarea unei slujbe. E cea mai descurajantă sarcină pe care a avut-o cineva de îndeplinit vreodată. Mi-aș dori din tot sufletul să pot ajunge la toți aceia care sunt șomeri, cărora să le ofer cheia tuturor slujbelor pe care și le doresc.

Vă voi spune care este această cheie cu aceleași cuvinte cu care i-am spus-o unui cititor care a venit să mă vadă chiar astăzi. Își pierduse slujba și fusese la câteva zeci de interviuri, dar fusese refuzat de fiecare dată.

L-am rugat să-mi spună cuvânt cu cuvânt cum le ceruse de lucru. Mi-a zis că intrase pur și simplu și întrebase dacă aveau posturi libere și, înainte să poată primi un răspuns, declarase că-și pierduse slujba și că ar fi dispus să primească orice salariu cât de cât rezonabil.

Nici nu terminase bine de vorbit că a și fost expediat.

Motivul era evident, iar răspunsul pe care i l-am dat o să vi-l clarifice. Mai întâi, i-am cerut să se ridice în picioare ca să-l pot măsura, cum probabil că o făcuse și persoana căreia îi ceruse de lucru. Purta o pereche de pantofi cu tocurile roase și o beretă, dar altfel, era corect îmbrăcat.

Iată ce i-am sugerat: Du-te la un cizmar și repară-ți tocurile. Asta îți va da mai multă încredere în tine, sentiment de care vei avea neapărată nevoie. Aruncă bereta aia și cumpără-ți o pălărie potrivită. Asta te va face să te simți ca un bărbat, nu ca un copil, și-ți va da aerul demn de care ai nevoie.

Hotărăște-te ce post îți dorești și pentru ce firmă vrei să lucrezi. Du-te și află tot ce poți despre respectiva firmă și fii pregătit să oferi motive întemeiate pentru care crezi că îi poți fi de folos.

Apoi, du-te la respectiva firmă și spune:

„Am hotărât să accept o slujbă la dumneavoastră. Încă nu o știți, dar de-asta am venit. Vreau cutare sau cutare post ale cărui cerințe sunt sigur că voi reuși să le îndeplinesc într-un mod profitabil pentru dumneavoastră. Dacă-mi spuneți unde găsesc un cuier în care să-mi agăț pălaria și haina, mă pot apuca de lucru chiar în clipa asta. *A, da, salariul! Ce-ați zice să uităm de asta pentru o săptămână, timp în care mă puteți vedea la lucru! Iar după aceea, dacă sunteți de părere că merit să primesc ceva, îmi puteți pune banii în plicul de salariu.*"

Mi-a urmat sugestiile și, în mai puțin de două ore, era înapoi în biroul meu. Își reparase tocurile, se tunsese și, în loc de încruntare, pe chip îi domnea acum un zâmbet. L-am declarat pregătit pentru încercarea pe care o avea de înfruntat. A plecat și, în mai puțin de-o oră, mi-a dat telefon, spunându-mi că avea o nouă slujbă.

Există mai multe idei despre ce înseamnă să ai succes, însă, fie că ideea ta se traduce în acumularea de bogății sau în servicii aduse umanității, fie în amândouă, nu vei reuși s-o transformi în realitate dacă nu ai un plan de acțiune bine stabilit.

În ultimii zece ani, am împărtășit această idee mai multor sute de oameni și, din câte știu, ea a funcționat în fiecare caz.

Vă spun răspicat că lumea de afaceri de-abia îl așteaptă pe omul care are suficientă încredere în sine încât să pornească la lucru în aceste condiții. În nouăzeci și nouă de cazuri dintr-o sută, oamenii se vor tocmi, vor dezbate și vor face tot ce le stă în puteri pentru ca eventualul angajator să-i primească cu cel mai mare salariu posibil.

Există o singură bază reală pentru remunerarea serviciilor personale: fiecare om e îndreptățit să primească o remunerație proporțională cu cantitatea și calitatea serviciilor aduse. Experiența, vârsta, talentul și poziția socială nu au nimic de-a face cu salariul pe care ar trebui să îl primească. Singurul lucru care contează sunt *serviciile prestate*.

Nu trebuie să te temi de concurența celui care spune: „Din moment ce nu sunt plătit să fac acest lucru, nici nu-l voi face." El nu-ți va da niciodată bătăi de cap. Ferește-te, însă, de cel care stă la biroul sau la masa lui de lucru până când își termină treaba — fii atent ca acesta să nu te provoace pe ultima sută de metri, depășindu-te exact în fața tribunelor.

În timpuri prospere ca acestea, nu există absolut niciun motiv pentru ca cineva să fie șomer. Dacă pui în aplicare acest plan, fie prin interviu, sau printr-o scrisoare de aplicare, oricine consideră că are nevoie de serviciile tale specifice îți poate acorda șansa unei probe.

Și nu-ți trebuie nimic mai mult. Dacă nu treci testul, o să fii trimis la plimbare oricum, fie c-ai aplicat acest plan, fie că te-ai înțeles pe un salariu anume.

Mulți oameni capabili care s-au dus la un interviu au fost eliminați de următoarea întrebare: „Ce experiență aveți în domeniu?" Se prea poate să nu fi avut o mare experiență, însă, în străfundul sufletului, omul nostru știe că poate face treaba respectivă și că o poate face bine. Cum onoarea îi cere să răspundă sincer, de regulă, interviul se încheie chiar acolo.

Dacă vă veți confrunta vreodată cu o astfel de situație, ați putea spune următoarele: „Scuzați-mă, dar nu credeți că o probă ar fi mai grăitoare decât *orice aș putea spune despre mine însumi?* Firește că sunt înclinat să mă prezint într-un mod favorabil, dar dacă îmi arătați un loc în care mi-aș putea agăța haina și pălăria, mă pun imediat pe treabă și vă arăt ce pot face și, dacă nu vă place, nu trebuie să-mi dați nici măcar un cent."

Și cu asta s-a sfârșit orice discuție. Majoritatea oamenilor vă vor acorda șansa pe care le-o cereți.

Dacă vă îndoiți că planul ar putea funcționa, îl puteți încerca singuri și vă veți convinge. Compuneți vreo zece scrisori către tot atâtea firme diferite. Eu vă voi spune cum să ticluiți primul paragraf, căci acesta e cel mai important. Scrieți după cum urmează:

„M-am hotărât să lucrez pentru dumneavoastră și una dintre calitățile care mă caracterizează este perseverența de buldog cu care îmi urmăresc scopurile. Îmi doresc postul de....., iar salariul meu inițial va fi zero și va rămâne astfel până când mă voi dovedi atât de valoros, încât veți dori să mă păstrați, plătindu-mă în funcție de *calitatea* și *cantitatea muncii pe care o fac*."

Acesta este esențialul ce trebuie să se regăsească în deschiderea scrisorii dumneavoastră. Și va da rezultate. Din zece scrisori, dacă alegeți cu grijă către cine le trimiteți, ar trebui să primiți măcar cinci răspunsuri pozitive. În paragrafele finale veți oferi, desigur, informații complete

despre dumneavoastră, despre motivele pentru care credeți că sunteți potrivit pentru acel post, referințe și așa mai departe. Asta vă va economisi timpul și vă va scuti de o corespondență inutilă.

Cu doisprezece ani în urmă, un marfar intra în orașul East Orange, din New Jersey, cu un pasager clandestin la bord. El venise în acest oraș anume pentru a obține un post la firma lui Thomas A. Edison. Și a reușit. Numele său este Edwin C. Barnes.

La început, salariul său a fost de 25 de dolari pe săptămână, dar nu a rămas multă vreme la acest nivel. Bătrânul Edison însuși și-a dat seama că Barnes avea o calitate care-l făcea dezirabil nu doar ca șef de departament, ci ca partener într-o filială a marii lui întreprinderi.

Acea calitate este exact cea pe care autorul rândurilor de față o menționa în editorialul de pe prima pagină a ediției din ianuarie a acestei reviste — obișnuința de a lucra mai mult și mai bine decât ești plătit.

Edwin C. Barnes este prietenul nostru apropiat și-l admirăm nespus, însă nu acesta este motivul pentru care-l menționăm aici, ci tocmai faptul că e un exemplu viu al justeței politicii de a lucra mai mult decât ești plătit.

La scurt timp după ce a coborât din vagonul de marfă și a ajuns să i se prezinte lui Edison, a aflat că nu exista niciun post liber pentru el. Unul dintre lucrurile pe care i le-a spus celui mai mare inventator și om de știință în timpul interviului era cât pe-aci să-l coste postul, dar s-a dovedit a fi tocmai declicul necesar pentru a primi „proba" pe care o solicitase. În timpul conversației, i-a spus lui Edison:

„Știți, eu nu sunt obligat să muncesc", și exact când Edison era pe cale să-i deschidă ușa, invitându-l să iasă afară, a continuat propoziția, „aș putea muri de foame". Asta l-a făcut pe Edison să se răzgândească, realizând că

un om care putea glumi așa pe stomacul gol, ar fi putut deveni un lucrător destul de valoros dacă ar fi avut burta plină, așa că l-a angajat fără alte discuții.

Nu știu care e averea domnului Barnes, dar știu că acțiunile sale la compania Edison valorează 100 000 de dolari, dacă nu chiar mai mult, echivalentul serviciilor sale din ultimii doisprezece ani. Nu-i la fel de bine ca la unii, dar e mai bine decât la mulți.

Barnes angajează sute de agenți comerciali care se ocupă cu vânzarea Edifonului. Consideră că niciunul dintre agenții lui n-ar trebui să vândă aparatul acolo unde nu e nevoie de el. Pe lângă asta, își face un scop din a avea grijă ca niciunul dintre cumpărători, firmă sau particular, să nu achiziționeze mai multe mașini decât îi trebuie.

După ce a împărțit profitul de pe urma vânzării unui Edifon cu bătrânul Edison, își scoate oare Barnes imediat tranzacția din minte?

Nici vorbă!

Convingerea lui este că niciun aparat de dictat nu a fost vândut până când nu și-a servit satisfăcător cumpărătorul pe tot parcursul duratei lui de viață, care este de mai mulți ani de zile. Lunar, Barnes trimite un om să verifice fiecare Edifon aflat în folosință, văzând dacă îndeplinește cerințele proprietarilor.

Pe piață există nenumărate alte mărci de dictafon — probabil, la fel de bune ca Edifonul — însă, din punctul nostru de vedere, există un singur serviciu de întreținere, „Barnes-Edison", care vine odată cu aparatul.

Ca partener în afacerea cu mașini de dictat Edison, Barnes se ocupă de numai trei orașe — Chicago, New York și St. Louis. În Statele Unite mai există cel puțin o duzină de orașe care așteaptă sosirea unui om ca Barnes, care să dezvolte și acolo această industrie cu tot atât succes.

Marfarele continuă să sosească în East Orange. Domnul Edison are și acum afaceri acolo. Dacă tu crezi cu-adevărat în obiceiul de a lucra mai mult decât ești plătit și ești dispus să începi la fel cum a făcut-o Barnes, poți deveni un partener în compania Edison.

Poate că nu dorești să intri în aceeași afacere ca Barnes. Poate că ți-ar conveni mai mult un parteneriat cu Charles M. Schwab, din industria oțelului. Sau unul cu Rockefeller, petrolistul, sau cu Morgan, marele bancher. Dacă îți pui mintea la contribuție, poți ajunge în oricare dintre aceste mari companii.

Probabil că și slujba ta de-acum ți-ar putea oferi oportunități la fel de mari ca oricare dintre cele de mai sus. Poți avea succesul lui Barnes fără să lucrezi pentru Edison. Dictafoanele sunt unele dintre cele mai dificile obiecte de vândut. E greu, pentru că trebuie s-o convingi pe stenografă că aparatul îi va permite să lucreze de două ori mai mult decât înainte, fapt care-i va aduce, probabil, un salariu pe măsură. Apoi, trebuie să-l convingi pe cel care plătește, nu doar că nu-l va costa nimic în plus, ci că, de-a lungul unui an de funcționare, va ajunge să-i economisească bani.

Niciuna dintre aceste sarcini nu e ușoară, așa că ți s-ar putea părea mai atrăgător să rămâi acolo unde ești. Iar dacă patronul tău nu se bucură de succesul lui Edison, poți transforma această stare de lucruri într-o oportunitate. Nimeni nu i-a spus lui Barnes cum să-l convingă pe Edison să-l ia ca partener, și nici ție nu ți-o poate spune nimeni, însă, dacă ești hotărât, vei reuși, exact ca Barnes. Vei găsi o cale.

Îl cunosc îndeaproape pe Edwin C. Barnes. Nu e mai inteligent, sau mai capabil decât o grămadă de alte persoane care nu se descurcă nici pe departe la fel de bine ca el. Secretul succesului său nu stă într-un intelect superior,

în „influență" sau „noroc", ci în obișnuița de a se face util acolo unde poate, fără a se gândi la banii pe care-i primește pentru asta.

Prima dată când l-am văzut pe domnul Barnes, ne-am întâlnit din întâmplare. Am intrat în biroul său ca să aflu niște informații și am dat nas în nas cu dumnealui, care tocmai ieșea. Nu numai că mi-a furnizat toate informațiile de care aveam nevoie, dar m-a luat cu mașina lui și m-a dus la un om care știa mai multe decât el despre subiectul care mă interesa. A fost din cale-afară de îndatoritor cu un om pe care nu-l mai văzuse niciodată și pe care bănuiesc că nu se aștepta să-l mai vadă vreodată.

Dar acesta era felul său de-a fi! Și probabil că asta l-a și atras pe Edison la el. Și nu numai pe el, ci și pe alți clienți importanți ai firmei, chiar și în fața puternicei concurențe a unor companii rivale din același domeniu.

Când cineva cumpără un Edifon, știe că a primit mult mai mult decât o simplă mașinărie care transcrie corect și rapid după dictare la orice oră din zi și din noapte — știe că a primit un serviciu care sporește cu mult valoarea aparatului. Fie că-ți vinzi serviciile într-un aprozar, o mină de cărbune sau în altă parte, trebuie s-o faci astfel încât cel care le cumpără să simtă că primește ceva de care n-ar putea să aibă parte nicăieri altundeva.

Această „senzație" este principalul motiv pentru care vei fi căutat pe viitor, ca maistru, manager, administrator, sau partener de afaceri.

Vrei să reușești!

Toți vrem asta. Și atunci, ce este succesul? În opinia autorului acestor rânduri, succesul este realizarea principalului tău scop în viață, fie că e vorba de a obține averi, autoritate sau de a lucra pentru altă cauză măreață ce va aduce beneficii întregii umanități.

Necazuri multe m-au ocolit în zbor
Căci eram pregătit să le primesc
Și-am zis: unde vă duceți în sobor
De parcă anii nu vă prisosesc?
La cei ce plâng, răspunseră în cor,
Cei ce privesc viața cu mâhnire,
Cei ce renunță zilnic la momentul următor,
Și ne așteaptă ca pe-o mântuire.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

10

Al zecelea reper

A gândi corect

Cel de-al zecelea reper pe calea spre succes este *o gândire corectă.*

Pentru a ajunge faimos sau pentru a acumula o mare avere, ai nevoie de cooperarea semenilor tăi. Oricare-ar fi poziția sau averea pe care o obții, pentru ca ele să fie durabile, ai nevoie de acceptul semenilor tăi.

Fără bunăvoința semenilor tăi ți-ar fi la fel de greu să rămâi într-o poziție de prestigiu pe cât ți-ar fi să ajungi pe Lună, cât despre avere, dacă n-ai moștenit-o, fără susținerea și consimțământul lor nici măcar n-ai putea-o obține, darămite păstra.

A te bucura în liniște de banii sau de poziția ta depinde mai mult ca sigur de măsura în care reușești să-i atragi pe ceilalți către tine. Nu-i nevoie să fii un filozof vizionar ca să-ți dai seama că omul care se bucură de încrederea și bunăvoința tuturor celor cu care intră în legătură poate avea orice îi permit aceștia să aibă.

Ca atare, calea către faimă și avere, sau către amândouă, trece prin inimile celor din jur.

În afara legii ripostei, ar putea exista și alte căi de a câștiga bunăvoința semenilor tăi, dar, dacă există, autorul de față nu le cunoaște.

Prin legea ripostei îi determini pe ceilalți să-ți răspundă cu aceeași monedă. Nu-i nimic neclar la mijloc, nimic la voia întâmplării.

Așadar, haideți să vedem cum putem face ca această Lege să lucreze în folosul și nu împotriva noastră. Pentru început, nu cred că mai e nevoie să vă spun că tendința naturală a inimii e aceea de a răspunde aidoma oricărui efort, de cooperare sau conflict.

Atrage-ți dușmănia cuiva și, la fel de sigur cum este că doi și cu doi fac patru, acela-ți va răspunde pe măsură. Împrietenește-te cu el sau fă-i un bine, și îți va întoarce gestul.

Nu lua seama la cel care nu-ți răspunde conform acestui principiu. El e doar excepția de care ai auzit atât de des. Legea mediilor spune că majoritatea oamenilor îți vor răspunde pe măsură, aproape fără să-și dea seama.

Acela care caută gâlceavă va găsi zilnic oameni dispuși să se sfădească cu el, fapt pe care-l poți confirma cu ușurință dacă ai fost vreodată pus pe harță. Iar pentru a ști că acela care e mereu zâmbitor și are un cuvânt bun pentru fiecare va fi plăcut de toată lumea, n-ai nevoie de dovezi.

Gândurile sunt slujitorii voinței tale. În casa ta, tu ești stăpân și poți primi pe cine vrei. Omul se modelează prin intermediul gândurilor sale asemeni unui sculptor care modelează lutul. Gândește-te la succes și-l vei avea — cu condiția să o faci constant, cu dăruire și convingere.

Această lege a ripostei este o puternică forță a universului, care atrage și respinge încontinuu. O vei găsi în inima ghindei căzute la pământ, ce răspunde razelor solare dând naștere unui mugurel plăpând cu două frunzulițe,

care va atrage în timp elementele benefice din sol, transformându-se într-o mândreţe de stejar.

Nimeni n-a auzit vreodată ca o ghindă să atragă la sine altceva decât elementele necesare naşterii unui stejar. Nimeni n-a văzut vreun stejar pe jumătate plop. Centrul ghindei formează legături de afinitate numai cu acele elemente ce alcătuiesc stejarul.

Toate gândurile ce se găsesc în creierul uman atrag elemente corespondente, distructive sau constructive, bune sau dăunătoare. Nu te poţi concentra pe ură şi antipatie aşteptându-te să culegi roade contrarii mai mult decât poate ghinda să dea naştere unui plop în locul unui stejar. Ar fi împotriva legii ripostei.

Chiar dacă lumea râde de tine, ia-te în serios. Mulţimile râd de ceea ce nu înţeleg şi ridiculizează tot ce le depăşeşte. Prea mulţi dintre cei care au în ei o scânteie de geniu nu-i dau frâu liber niciodată pentru că se tem de hohotele mulţimii. Uită ce gândesc alţii. Ceea ce contează este părerea ta despre tine şi încrederea pe care ţi-o acorzi.

În tot universul, materia gravitează către anume centre de atracţie. Oamenii cu intelect şi înclinaţii similare sunt atraşi unul de celălalt. Mintea umană dezvoltă afinităţi numai cu alte minţi armonioase care au aceleaşi aplecări, prin urmare, tipul de persoane pe care le atragi va depinde de pornirile propriei minţi. Tu controlezi aceste tendinţe şi le poţi îndruma în orice direcţie vrei, atrăgând ce tip de persoane doreşti.

Aceasta este o lege imuabilă a Naturii şi funcţionează chiar dacă nu o folosim cu bună ştiinţă.

Cel care-și otrăvește mintea cu gânduri impure comite o crimă mai gravă decât cel care otrăvește apa de băut, pentru că o minte otrăvită se poate reproduce în alte minți.

Scurtă poveste despre mintea umană

La naștere, mintea noastră este goală. Un mare depozit pustiu.

Prin intermediul celor cinci simțuri — văzul, auzul, gustul, mirosul și pipăitul — acest mare depozit se umple.

Folositoare sau nu, senzațiile care-și croiesc drum în acest depozit până la vârsta de doisprezece ani vor rămâne acolo de-a lungul întregii vieți.

Idealurile și credințele care se implantează în această minte tânără și maleabilă de copil pot deveni parte a ființei sale până la dispariția acesteia.

În mintea unui copil poți inculca un ideal atât de puternic, încât să ajungă să-i ghideze comportamentul etic pe tot parcursul vieții. Înaintea vârstei de doisprezece-paisprezece ani, poți să construiești atât de solid caracterul unui copil, încât să-i fie absolut imposibil să greșească mai târziu în viață.

Mintea se aseamănă unui mare câmp fertil prin aceea că va produce o recoltă după felul semințelor sădite în ea, ceea ce înseamnă că o idee implantată în minte va prinde rădăcini și va crește, influențând acțiunile respectivei persoane. De asemenea, exact ca buruienile ce năpădesc un câmp rămas nelucrat, și mintea poate fi năpădită de idei dăunătoare dacă nu-i sădită din timp cu unele constructive.

Mintea nu poate sta degeaba. Întotdeauna încearcă să producă și, cum e și firesc, lucrează cu materialul care-și găsește drum până la ea din mediul înconjurător: contactele noastre cu ceilalți, lucrurile pe care le vedem, sunetele pe care le auzim.

Unul dintre cele mai puternice principii care guvernează mintea este cel cunoscut ca principiul autosugestiei, prin intermediul căruia ne putem implanta o idee în minte, care, prin eforturi de concentrare continue, ne va deveni atât de familiară, încât ne va domina acțiunile și ne va direcționa mișcarea corpului.

Dacă ai dușmani care încearcă în zadar să te submineze, zâmbește-le îngăduitor și privește-i prăbușindu-se în groapa pe care o săpaseră pentru tine.

O altă caracteristică a minții umane este faptul că devine un soi de magnet ce atrage oameni care gândesc, cred și se comportă la fel ca noi. Mintea umană dovedește o puternică tendință de a căuta și de a forma afinități cu alte minți cu care rezonează într-una sau mai multe privințe.

În univers domnește legea atracției celor de aceeași natură. Aceasta poate fi lesne văzută la lucru în maniera prin care mințile aflate în armonie se atrag una pe alta.

Iar dacă acest enunț e adevărat, și știm că este, nu vezi ce forță incredibilă ai la îndemână și ce utilă îți poate fi dacă o cultivi și o folosești în mod constructiv?

La fel cum apa își caută nivelul de echilibru, mintea umană își caută egalul și nu va fi satisfăcută până nu-l găsește. Vedem această lege acționând în cazul omului cu gusturi literare care caută compania unor spirite afine, la cel avut care se-nconjoară de oameni cu stare, la sărmanii care se strâng laolaltă cu cei asemeni lor.

Dacă această lege nu ar exista, stejarul nu ar răsări în veci, pentru că atomii de stejar nu s-ar aduna niciodată în centrul ghindei în număr suficient de mare pentru a forma un copac.

B.C.U. „M. EMINESCU" IAȘI

Dacă această lege nu ar exista, corpul uman nu s-ar maturiza niciodată, pentru că nutrienții, substanțele chimice și mâncarea pe care le-a absorbit din mediu n-ar ajunge în locurile în care ar fi nevoie de ele.

Dacă această lege nu ar exista, materialul din care sunt compuse unghiile ar ajunge la rădăcina părului sau în alte părți ale corpului care n-ar avea nevoie de el.

Această lege este la fel de imuabilă ca legea gravitației, care ține pământul pe orbită și fiecare planetă din univers la locul ei.

Analizează-ți prietenii. Dacă nu ești mândru de ei, n-ai cum să te mândrești nici cu tine, pentru că *tu* ești magnetul care i-a atras. Natura și înclinațiile *propriei* minți sunt cele care au atras alte minți în armonie cu a ta. Dacă nu-ți plac cei care au fost atrași de tine, schimbă magnetul și fă-ți un nou cerc de prieteni.

O modalitate minunată de a-ți magnetiza mintea astfel încât să atragă ființe umane de calitate este să te ghidezi după idealul reprezentat de oamenii pe care-i admiri.

Procedura este foarte simplă și *foarte eficientă*! Pentru a crea acest ideal care va deveni magnetul cu care-i vei atrage pe cei aflați în armonie cu tine, poți chiar să combini caracteristici ale mai multor persoane.

Spre exemplu: ia din viața lui Washington acele calități pe care le-ai admirat cel mai mult la el; ia de la Lincoln acele calități pe care le-ai admirat cel mai mult la el; ia de la Jefferson acele calități pe care le-ai admirat cel mai mult la el; de la Emerson acele calități pe care le-ai admirat cel mai mult la el, și tot așa. Construiește un ideal din suma acestor calități — cu alte cuvinte, vizualizează-te ca având toate aceste calități, fără să permiți niciunui act sau gând neconform acestui ideal să te tulbure — și vei fi îndată conștient de faptul că începi să semeni acestui ideal și,

mai important, *vei începe să-i atragi către tine pe aceia care se află în armonie, în parte sau pe de-a-ntregul, cu acesta.*

Timpul este vindecătorul suprem al tuturor greșelilor, eșecurilor și supărărilor. Dacă ai încercat și n-ai reușit, așteaptă! Dacă vei continua să crezi în tine, timpul va întoarce din nou roata norocului!

Aceasta nu e o simplă teorie. Autorul acestor rânduri știe că planul funcționează pentru că — ei bine, din singurul motiv pentru care cineva ar putea ști ceva cu siguranță — l-a încercat el însuși.

Introduci o anume substanță în mintea ta și acest mare alchimist nevăzut îi dă formă, construindu-ți un caracter și o personalitate pe măsura materialului pe care i l-ai oferit.

Acum știi cum să strângi acest material!

Știi cum să fii exact ceea ce-ți dorești să fii, și scriitorul de față se pune chezaș pentru veridicitatea acestui principiu. El va funcționa astfel încât, într-un timp anume, mergând de la câteva ore, până la câteva luni, în funcție de cât de mult te concentrezi și cât de *limpede* vizualizezi idealul persoanei care vrei să fii, nu doar tu, ci până și cel mai lipsit de experiență dintre sceptici, veți vedea că funcționează.

Vorbim aici despre autosugestie!

Este principiul cu ajutorul căruia te poți reconstrui, de parc-ai fi făcut „pe comandă". Prin intermediul acestui principiu poți stăpâni descurajarea, grijile, frica, ura, furia, lipsa de autocontrol și tot acel pomelnic de defecte ce stau între majoritatea oamenilor și viața împlinită, veselă și fericită pe care o merită. Aceste defecte seamănă cu buruienile ce năpădesc un câmp fertil lăsat necultivat și nearat.

Lucrurile despre care citiți nu sunt o nouă religie, nici un capriciu, nici ieșirile unei minți dezechilibrate, sau fanatice. Sunt un fapt științific, pe care vi l-ar putea confirma orice profesor de psihologie.

Acestea sunt doar câteva dintre principiile elementare de funcționare ale minții tale, redate atât de simplu, încât și un copil ar trebui să le-nțeleagă. Pentru o perspectivă mai detaliată asupra acestei minunate mașinării pe care-o porți de colo-colo în cap, du-te la bibliotecă, sau la o librărie mai de soi și cere niște volume de psihologie aplicată.

Singurul lucru cu-adevărat valoros la tine, sau la oricine altcineva, este *mintea*! Bătrânele trupuri pe care le cărăm cu noi nu valorează cine știe ce. Ele nu sunt decât uneletele cu ajutorul cărora mintea lucrează. Nu se pot mișca nici măcar un centimetru dacă mintea nu le ordonă să o facă. Dacă vrei să te înțelegi pe tine însuți, află mai întâi câte ceva despre propria minte și, când o vei face, vei ști destule despre *orice minte*, pentru că toate funcționează exact la fel.

BCU IASI/CENTRAL

11

Al unsprezecelea reper

Concentrarea

Cel de-al unsprezecelea reper pe calea spre succes este *concentrarea*.

Acum cincisprezece ani, am citit pentru prima dată *Graustark*, de George Barr McCutcheon. Am început seara devreme și nu m-am oprit până la ziuă. În dimineața următoare, eram odihnit de parc-aș fi dormit neîntors. Mai mult, îmi amintesc atât de limpede povestea lui Graustark, încât v-aș putea-o spune și acum de parcă de-abia aș fi citit-o.

Ani mai târziu, când studiam Dreptul, stăteam nopți întregi să citesc tratatul despre dovezi al lui Greenleaf, sau *Comentariile* lui Blackstone, și mă luptam să-mi țin ochii deschiși. Două ore dintr-o astfel de lectură erau cam tot ce puteam suporta într-o singură ședință și, destul de curios, a doua zi, nu-mi mai aminteam prea multe din ce citisem.

Prin urmare, ce diferență exista între cele două tipuri de lecturi?

Iată ce cred: În primul caz, povestea era istorisită într-un stil captivant, care-ți făcea mintea să se deschidă și să absoarbă fiecare cuvințel. În cel de-al doilea, lectura era aridă și plictisitoare, povestea era narată în fraze care nu vibrau de viață și acțiune, prin urmare, nu exista nimic

care să provoace mintea, pregătind-o să primească și să-nregistreze ceea ce citea.

Mintea umană ar putea fi asemuită cu un burete. Știți că un burete uscat n-o să absoarbă bine apa. Mai înainte trebuie ținut în apă, astfel încât să devină saturat cu lichid. La fel se întâmplă și cu mintea umană. Ea trebuie să fie stimulată, sau nu va recepta informațiile pe care le primește de la cele cinci simțuri.

Froebel a descoperit acest principiu când a inventat sistemul grădinițelor în care îi educa pe copii cum să învețe și le atâța mintea și interesul prin joacă.

Dacă vrei să devii cel mai bun profesor din școala ta, găsește modalități de a îndruma mintea elevilor tăi către studiu prin joacă. Stârnește-le interesul pentru subiectul respectiv și vor ajunge să îl stăpânească într-un timp mult mai scurt și într-o mult mai mare măsură decât dacă n-ai fi făcut-o.

Dacă ești șef de echipă și ai oameni în subordine, găsește o cale de a-i provoca mental, de a le stârni interesul pentru sarcina pe care o aveți de îndeplinit, de a-i face să-și iubească munca, și vei fi remarcat pentru eficiența lor. Găsește modalități și mijloace de a le trezi interesul prin competiție, acordând bonusuri celui sau celor care îndeplinesc o sarcină anume în mai puțin timp decât alții. Aceste bonusuri pot lua forma unei prime, a unei poziții mai înalte, a concediilor, certificatelor de eficiență, sau orice alt lucru potrivit tipului de lucrători cu care ai de-a face.

Orice persoană eficientă care are angajați știe că nu e o chestiune de milă, sentimentalism sau idealism să le asigure lucrătorilor săi un mediu de lucru curat și degajat, ci o înțeleaptă decizie de afaceri.

Lăptarii au învățat că vacile produc mai mult lapte când sunt ținute într-un grajd curat, ferite de sâcâiala muștelor și-a altor insecte dăunătoare. Toți medicii știu că

o mamă care-şi hrăneşte singură bebeluşul nu-i poate oferi suficient lapte dacă e îngrijorată sau stresată, indiferent de cât de mult ar mânca.

Când e frământată de gânduri negre, mintea umană produce şi distribuie în sânge unele dintre cele mai nocive toxine, iar dacă procesul continuă prea mult timp, va depăşi capacitatea de purificare a ficatului, lăsând organismul la voia tuturor virusurilor şi bolilor din mediul înconjurător.

Fericirea, sănătatea, bucuria, capacitatea de a reţine informaţiile primite prin simţuri şi de a le reproduce după voie, toate ţin de mintea umană. O caracteristică interesantă a minţii este aceea că acţiunile corpului nostru iau forma gândurilor noastre. Arată-mi care este subiectul la care se gândeşte cineva cu precădere şi-ţi voi putea analiza cu precizie acţiunile sale. Nu poţi să te gândeşti la nenorociri, suferinţă, sărăcie şi boală şi să fii sănătos, prosper şi fericit. Pur şi simplu nu se împacă una cu alta.

Când Shakespeare a scris: „Dar mai ales fii sincer tu cu tine, urmează-apoi, ca noaptea după zi, că n-ai să poţi pe nimeni vicleni", nu voia să spună decât că, dacă acţionăm potrivit propriei conştiinţe, nu avem cum să greşim.

Nu e departe ziua în care orice loc de muncă va fi echipat cu terenul de joacă şi aparatele trebuincioase pentru a induce minţii noastre o stare armonioasă la fiecare câteva ore. Vor exista pauze pentru joacă, exerciţii fizice şi recuperare. Iar atunci, va fi mai puţină nevoie de spitale, închisori şi aziluri de nebuni. Asemeni unei locomotive, corpul uman are nevoie de atenţie, odihnă, revizii periodice şi reparaţii capitale. Unde în lume ai mai putea găsi

o mașinărie care să suporte abuzuri atât de felurite și susținute cum o face trupul uman, fără să se defecteze?

Nu e posibil ca vreunul dintre inventatorii de geniu ai acestei lumi să găsească profitabil nu doar pentru el, ci pentru întreaga rasă umană, să-și orienteze o parte din eforturi către descoperirea unor mijloace de stimulare artificială a minții umane pentru a o face să devină mai atentă și mai receptivă, învățând să transforme gândurile negative, distructive, axate pe grijă, frică și nefericire, în niște gânduri pozitive și creatoare, orientate spre curaj, entuziasm și bună dispoziție?

Ce-a făcut Froebel, inventatorul grădiniței, n-a fost decât o picătură într-un ocean față de posibilitățile ce li se deschid pedagogilor de astăzi. Sistemului inventat de Froebel i-a luat aproape o sută de ani să se dezvolte și să câștige popularitate. Dacă un pedagog sau altcineva va folosi conceptele de care se vorbește în acest editorial, construind cu ele un sistem prin intermediul căruia atât adulții, cât și copii să poată transforma munca într-o joacă, autorul de față îl va face cunoscut fără întârziere. Paginile acestei reviste sunt deschise oricărei persoane care va inventa noi mijloace de a-i ajuta pe oameni să depășească erorile și superstițiile care au pândit rasa umană la fiecare pas, încă din epoca de piatră.

Este de dorit orice i-ar face pe oameni să gândească pozitiv, orice va face ca rasa umană să devină o rasă de liber-cugetători și să se lepede de toate dogmele și superstițiile. Firește că, în momentul în care te lepezi de lanțurile dogmatice și încetezi să mai crezi într-un lucru numai pentru că ți-a spus cineva s-o faci, scapi automat și de liota de paraziți care, asemenea lipitorilor, se îngrășaseră pe seama ignoranței și a superstițiilor tale. Aceste lipitori nu vor dori nici în ruptul capului să te vadă ajungând un liber cugetător pentru că vei înceta să le mai hrănești. În general,

oricine se autoinstituie drept cea mai înaltă autoritate într-un domeniu este o amenințare la adresa propășirii rasei umane, uzurpator al unor drepturi pe care Creatorul probabil că n-a intenționat niciodată să i le acorde.

De regulă, indivizii care se proclamă lideri și pretind că au puterea de a scoate omenirea, sau doar o parte a ei, din tenebrele în care se zbate și a o conduce către lumină, nu sunt altceva decât niște fanatici într-o privință sau într-alta, și cel mai adesea, în toate.

Un fapt la care ai face bine să meditezi, prietene, este că numai ceea ce gândești pentru tine, numai concluziile la care ajungi cu mintea ta îți vor fi de folos pe termen lung. Fericirea nu poate fi cumpărată, „împrumutată", cerșită sau furată. Trebuie s-o creezi cu mintea ta, și nu poți face asta până când nu începi să-ți cercetezi mintea și s-o înțelegi.

Primul lucru care trebuie făcut când vrei să-ți studiezi mintea și minunile de care este în stare este să analizezi cele câteva concepte simple pe care le-am amintit. Când vei vedea cu ochii tăi că trupul tău poate munci de două ori mai mult, să fie mai puțin obosit, atunci când faci o muncă ce-ți place, îți vei da seama de posibilitățile pe care ți le oferă aceste principii. Vei vedea cât e de profitabil să găsești o profesie căreia i te poți dedica trup și suflet, una care să-ți placă. Îți vei da seama că acest principiu are multe de oferit și acelora care au angajați, pentru că, prin intermediul lui, va putea să le sporească eficiența și productivitatea, ajutându-i, în același timp, să se bucure mai mult de viață.

Mai puține vorbe, mai multe rezultate!

Caracterul tău se construiește constant din impresiile care-ți parvin din mediul înconjurător, prin urmare, îl poți modela cum dorești. Dacă vrei să ai un caracter puternic,

înconjoară-te de imaginile marilor bărbați și femei pe care îi admiri, atârnă pe pereții camerei mottouri și cugetări pozitive, pune la îndemână, pe noptieră, cărțile autorului tău favorit și citește-le mereu cu creionul în mână, subliniind pasajele care trezesc în tine cele mai nobile gânduri, umple-ți mintea cu cele mai îndrăznețe, mai impresionante și mai înălțătoare idei și, în curând, vei începe să vezi că personalitatea ta va căpăta nuanța și caracteristicile mediului pe care ți l-ai construit.

Mintea ca nesecată mină de aur

Ce ȘTII despre mintea ta? Dar despre altele? O bătrână era țintuită de zece ani la pat și nu se putea întoarce nici pe-o rână fără ajutor. Într-o bună zi, în casa ei a sosit un om care înțelegea câte ceva, poate nu foarte multe, despre puterea minții umane. Acesta i-a chemat rudele și le-a promis că o va vindeca dacă sunt de acord să plece cu toții din casă, spunându-i bătrânei că o lasă singură. După ce plecase toată lumea, omul nostru s-a strecurat nevăzut în casă și a dat foc patului bătrânei, care s-a ridicat cu un țipăt, și-a strâns repede bulendrele pe ea și a fugit din cameră de parcă n-ar fi avut nimic. Din ziua aceea n-a mai căzut la pat, căci nu era bolnavă decât în închipuirea ei, același loc în care majoritatea dintre noi ne considerăm săraci, nenorociți sau suferinzi.

Învață să folosești fabuloasa minte cu care ai fost înzestrat

Mintea umană este un amestec de nenumărate caracteristici și tendințe. Ea cuprinde simpatii și antipatii, optimism și pesimism, iubire și ură, dorința de a construi și de a distruge, bunătate și cruzime. Mintea este alcătuită

din toate aceste caracteristici și din multe altele. E un melanj ce le cuprinde pe toate, una sau alta dintre ele fiind predominantă, în funcție de fiecare minte-n parte.

În general, aceste caracteristici prevalente sunt determinate de mediul în care trăiești, de experiență, de prieteni, dar mai ales de propriile *gânduri*! Orice gând asupra căruia stărui în mintea ta prin concentrare poate atrage acele caracteristici ale minții pe care le oglindește.

Gândul e ca o sămânță ce dă rod și se înmulțește, de aceea, este periculos să insiști asupra gândurilor distructive, pentru că, mai devreme sau mai târziu, ele vor căuta să se materializeze prin acțiune.

Prin intermediul principiului autosugestiei — care se referă la gândurile pe care le cultivi prin concentrare — gândurile vor începe să se cristalizeze în acțiuni.

Dacă acest principiu ar fi înțeles de toată lumea și predat în școlile publice, în nici douăzeci de ani, el ar schimba întreaga viziune morală și economică a lumii. Prin intermediul lui, mintea umană se poate elibera de tendințele sale distructive, insistând cu precădere asupra celor constructive. Pentru a supraviețui, caracteristicile minții umane au nevoie să fie hrănite constant și utilizate. Pe tot cuprinsul universului există o lege a hrănirii și folosirii care se aplică tuturor celor ce trăiesc și se dezvoltă. Această lege stabilește că orice lucru viu care nu e hrănit și folosit trebuie să piară, și se aplică și acelor caracteristici ale minții de care tocmai am vorbit.

Singura modalitate de a dezvolta una sau alta dintre caracteristicile minții este să ne concentrăm asupra lor și să le folosim. Tendințele malefice ale minții pot fi eradicate dacă le înfometăm prin *neutilizare*!

Închipuiți-vă cât de important ar fi pentru mintea tânără și maleabilă a copilului dacă ar înțelege aceste principii și ar începe să le folosească încă de la grădiniță!

Principiul autosugestiei este una dintre legile fundamentale ale psihologiei aplicate. Printr-o justă înțelegere a acestui principiu și cu participarea scriitorilor, filozofilor, profesorilor și predicatorilor, înclinația generală a minții umane ar putea fi orientată într-o direcție constructivă în mai puțin de douăzeci de ani.

Tu ce ai de gând să faci în legătură cu asta?

Din perspectiva ta, ca individ, n-ar fi o idee bună să nu aștepți ca altcineva să pună pe picioare o mișcare generală de educație în această privință, ci să iei frâiele în mâini, începând chiar acum să te folosești de acest principiu pentru binele tău și al alor tăi?

S-ar putea ca fiii și fiicele tale să nu aibă norocul de a afla aceste lucruri de la școală, dar nimic nu te împiedică să îi înveți câte ceva despre ele acasă.

S-ar putea ca, la școală, să nu fi avut norocul de a învăța și a înțelege principiul autosugestiei, dar nimic nu te-mpiedică să îl înveți, să-l înțelegi și să-ți canalizezi eforturile către realizarea lui de-acum încolo.

Încă din luna ianuarie, în fiecare număr al acestei reviste, publicăm în foileton un curs complet de psihologie aplicată. Caută acel număr inițial și citește cursul. Acesta este prezentat într-un limbaj atât de simplu, încât orice necunoscător îl poate înțelege și pune în aplicare.

Află câte ceva despre această minunată mașinărie care este mintea umană. Ea este adevărata sursă a puterii tale. Dacă te vei elibera vreodată de grijile mărunte și de nevoile financiare, o vei face numai prin efortul acelei minunate minți cu care ești înzestrat.

Cu toate că este încă destul de tânăr, redactorul vostru vă poate mărturisi cu mâna pe inimă că știe mii de povești de succes ale unor bărbați și femei care și-au transformat viața în perioade remarcabil de scurte de timp, mergând de la câteva ore, până la câteva luni.

Revista pe care o ţineţi în mână este dovada concretă a justeţei teoriei potrivit căreia oricine îşi poate controla destinul economic, pentru că este un succes construit pe cincisprezece ani de eşecuri!

Dacă înţelegi şi aplici în mod inteligent principiile psihologiei aplicate, îţi poţi transforma eşecurile trecute în succese. Poţi ajunge oricât de sus îţi doreşti în viaţă. Imediat ce vei stăpâni acest principiu, vei cunoaşte fericirea, iar dacă vei reuşi să te supui practicilor curente şi regulilor economice, vei găsi şi reuşita financiară.

Mintea umană nu are nimic ocult. Ea funcţionează în acord cu legile şi principiile fizice şi economice. N-ai nevoie de ajutorul nimănui pentru a-ţi folosi mintea aşa cum doreşti. Indiferent care e situaţia ta în viaţă, *tu* singur îţi controlezi mintea, dar numai cu condiţia să îţi exerciţi acest drept şi să nu laşi pe altcineva s-o facă în locul tău.

Învaţă câte ceva despre puterea minţii tale. Te vei elibera de blestemul fricii şi te vei simţi plin de curaj şi inspiraţie.

BCU IASI/CENTRAL

12

Al doisprezecelea reper

Perseverența

Cel de-al doisprezecelea reper pe calea spre succes este *perseverența*.

Am făcut o descoperire importantă — una care te-ar putea ajuta să reușești, oricine ai fi și oricare ar fi scopul tău în viață.

Nu atingerea geniului cu care unii se presupune că ar fi înzestrați e cea care-ți aduce succesul!

Nici norocul, influența, sau averea!

Adevăratul fundament pe care s-au construit majoritatea marilor averi — lucrul care te-ajută să ajungi faimos și respectat în lume — e ușor de descris:

E pur și simplu obiceiul de a termina tot ce-ai început, după ce ai învățat mai întâi ce să începi și ce să lași deoparte.

Dacă facem o trecere în revistă a ultimilor tăi doi ani, să zicem, ce crezi că vom descoperi?

Șansele sunt cam de cincizeci la unu că vom descoperi că ai avut multe idei, ai început să pui în aplicare multe planuri, dar nu l-ai dus la îndeplinire pe niciunul!

În seria lecțiilor de psihologie aplicată inițiată de această revistă, vei găsi una care îți explică importanța *concentrării*, urmată de informații simple și clare despre cum ar trebui să procedezi pentru a învăța să te concentrezi.

Bine-ar fi dacă ai căuta acea lecție și ai arunca o privire pe ea — de această dată, studiaz-o urmărind un alt scop, acela de-a termina tot ceea ce întreprinzi.

De când te știi, ai auzit această expresie axiomatică, „amânarea e hoțul timpului", însă, pentru că suna ca o morală plicticoasă, n-ai luat seama la ea.

E adevărată, cuvânt cu cuvânt!

Nu poți reuși în nicio întreprindere, mare sau mică, importantă sau nu, dacă nu faci altceva decât să te gândești la ce ai vrea să realizezi, apoi te așezi și aștepți ca acel lucru să se materializeze fără niciun efort!

Aproape toate afacerile care și-au depășit competitorii, creându-și un nume, se remarcă prin concentrarea asupra unui plan sau a unei idei bine definite, de la care nu au deviat mai deloc.

Planul de vânzări al United Cigar Stores este construit în jurul unei idei destul de simple, dar în care au fost investite numeroase eforturi.

Magazinele Piggly-Wiggly au pornit de la un plan clar, realizat cu ajutorul principiului concentrării, care e suficient de simplu pentru a fi aplicat cu ușurință în orice alt domeniu.

Farmaciile Rexal s-au dezvoltat prin concentrarea eforturilor bazate pe un plan.

Întreprinderea de automobile Ford s-a bazat pe concentrarea asupra unui plan simplu, și anume, ideea de a pune la dispoziția populației o mașină mică și ușor de întreținut, la cel mai mic preț cu putință, oferindu-i astfel avantajele ce decurg de pe urma producției de masă. Din punct de vedere material, acest plan nu s-a schimbat deloc în ultimii doisprezece ani.

Marile magazine de vânzare prin poștă Montgomery Ward & Company și Sears, Roebuck & Company sunt două dintre cele mai importante întreprinderi de comerț

din lume și au fost construite pe ideea extrem de simplă de a-i oferi cumpărătorului avantajul unor tranzacții angro, coroborată cu politica „satisfacerii" clientului, care însemna a-i returna prețul de achiziție dacă se arăta nemulțumit de marfă.

Aceste mari concerne comerciale sunt două gigantice monumente închinate principiului concentrării asupra unui plan bine pus la punct.

Sunt nenumărate alte exemple de mari succese comerciale construite pe același principiu, acela de a adopta un plan clar și a *te ține de el până la sfârșit!*

Cu toate acestea, pentru fiecare mare succes avut ca rezultat al adoptării acestui principiu, există mii de eșecuri, totale sau parțiale, în cazul cărora planul a fost pur și simplu neglijat.

Cu câteva ore înainte de a scrie acest editorial, am stat de vorbă cu cineva — o persoană inteligentă și, din multe puncte de vedere, capabilă în afaceri, dar care nu se bucură de succes, din simplul motiv că are prea multe idei încă nedospite, pe care obișnuiește să le abandoneze înainte de-a fi fost testate cum se cuvine.

I-am oferit o sugestie care ar fi putut fi valoroasă, dar mi-a replicat imediat: „Aa, m-am gândit de mai multe ori la asta și, o dată, chiar am încercat-o, dar n-a mers."

Reține modul cum s-a exprimat:

„Am încercat-o o dată, dar n-a mers."

Aa, iată unde se află slăbiciunea. A „încercat" s-o pună în aplicare.

Cititorule, ia aminte la ceea ce-ți spun: *nu cel care doar „încearcă" să facă un lucru va reuși! Ci acela care îl începe și îl și termină, în ciuda întregii lumi!*

Oricine poate începe o sarcină. Ar trebui să aibă, însă, și ceva „geniu", ca să găsească în el curajul, încrederea și nețărmurita răbdare pentru a o *termina*.

Dar ăsta nu e „geniu", ci doar *perseverență* și bun-simț. După cum ne-a spus-o și Edison de-atâtea ori, omul care e considerat un geniu, nu e, de regulă, decât un om care muncește mult și care găsește un plan viabil, de care se ține până la sfârșit.

Succesul vine rareori, sau deloc, dintr-odată, sau pe nepusă masă. De obicei, o realizare demnă de acest nume e fructul unui efort minuțios și de durată.

Amintește-ți de stejarul cel mândru! El nu crește într-un an sau doi, nici măcar în trei, ci are nevoie de peste douăzeci pentru a ajunge de-abia la o-nălțime medie. Există arbori care cresc foarte mult în numai câțiva ani, dar lemnul lor e moale și poros, și trăiesc foarte puțin.

Omul care se hotărăște ca anul ăsta să devină vânzător de pantofi, peste un an încearcă să facă agricultură și peste încă unul, se apucă să vândă asigurări, mai mult ca sigur, va eșua în toate trei, și nu-și va închipui nici măcar o clipă că, dacă s-ar fi ținut de una dintre ele, ar fi putut avea deja un oarecare succes.

Cred că se vede că știu foarte multe despre ceea ce scriu pentru că am făcut și eu aceeași greșeală timp de cincisprezece ani. Și simt că am dreptate să vă avertizez de răul ce vă paște, pentru că am suferit multe înfrângeri din pricina lui și-am învățat să-l recunosc în ceilalți.

Întâi ianuarie — cea mai bună zi pentru decizii de viitor — e-aproape. Planificați această zi pentru a împlini cele două scopuri pe care vi le voi prezenta mai jos și veți simți că n-ați avut decât de câștigat citind acest editorial.

Primul: adoptă un scop principal pentru anul următor, preferabil, pentru următorii cinci și așterne-l cu grijă pe hârtie.

Al doilea: hotărăște-te să pui prima cărămidă la temelia platformei scopului principal de anul viitor, citind ceva de felul acesta: „Pe parcursul următorului an voi stabili

cât mai precis cu putință ce sarcini va trebui să duc la capăt pentru a reuși, și nimic în lume nu mă va împiedica să termin fiecare lucru pe care îl încep."

Aproape toți oamenii sunt în stare să vină cu idei noi; problema lor este că niciuna dintre ele nu-și găsește împlinirea în *acțiune*!

Cea mai bună locomotivă din lume nu face un cent și nu va reuși să tragă nici măcar un kilogram până ce energia aburilor acumulați în vasul ei de expansiune nu este eliberată prin supapa de evacuare.

Ai suficientă energie în capul acela al tău — toți oamenii au — dar nu știi s-o eliberezi prin supapa numită *acțiune*! N-o aplici, prin intermediul principiului *concentrării*, la acele sarcini care, odată realizate, te-ar plasa pe lista oamenilor de succes.

Din câte-mi pot da seama, principala obiecție împotriva țigărilor este aceea că „amețesc" mintea și o fac să fie *inactivă*. Motiv mai mult decât suficient pentru a fi condamnate, pentru că orice lucru care întârzie acțiunea, sau manifestarea deplină a capacităților prin obiceiul de a-ți concentra mintea asupra unei sarcini până la *îndeplinirea* ei, dăunează prosperității tale.

De regulă, nu vei da frâu liber energiilor acumulate în mintea ta decât atunci când vei face un lucru care îți place. Tocmai de-aceea, exact asta ar trebui să faci — ceea ce îți place.

Există o cale de a-ți obliga acea minunată minte să-și transforme energia în acțiune: concentrarea asupra unei activități utile. Continuă să cauți, până când vei găsi cea mai bună cale de-a elibera această energie. Găsește tipul de muncă prin care poți elibera rapid și cu plăcere această energie și te vei fi apropiat de acel domeniu în care ai putea avea succes.

Am avut privilegiul să intervievez nenumărați oameni așa-zis mari, pe care lumea îi considera adevărate „genii", și, ca formă de încurajare, îți voi mărturisi deschis că nu mi s-a părut să fi avut ceva în plus față de oamenii obișnuiți. Erau la fel ca noi, n-aveau mai multă minte — ba, uneori, chiar mai puțină — însă aveau un lucru pe care, cu toate că-l avem și noi, *nu-l folosim întotdeauna*, și anume, abilitatea de-a elibera *acțiunea* înmagazinată în creier și a o concentra asupra unei sarcini, mari sau mici, până la finalizarea ei.

Nu te aștepta să devii expert în arta concentrării de la prima încercare. Învață mai întâi să te concentrezi asupra lucrurilor mărunte pe care le faci: ascuțitul unui creion, împachetatul unei cutii, trimiterea unei scrisori, și-așa mai departe.

Calea către perfecțiune în această minunată artă a încheierii lucrurilor începute este să-ți faci din ea un obicei, indiferent de cât de nesemnificativ ar părea obiectul ei. Nici nu-ți vei da seama când obiceiul va deveni reflex și nu-ți va mai cere niciun efort.

Și ce va însemna asta pentru tine?

Ce întrebare inutilă și prostească — ascultă, totuși, și îți voi răspunde:

Nimic altceva decât diferența dintre eșec și reușită!

BCU IASI CENTRUL DE STUDII

13

Al treisprezecelea reper

Capacitatea de a învăța din eșecuri

Cel de-al treisprezecelea reper pe calea spre succes este *capacitatea de a învăța din eșecuri.*

Celui ce eșuează!

O, voi, cei „rataţi" în ochii lumii, sus, ridicaţi-vă din nou la luptă!
Căci undeva, în marea lume a acţiunii, e loc şi pentru voi la masa celor ce se-nfruptă
În lungul şir de oameni de nădejde, nu există alt ratat
Decât acela slab de înger, care-a căzut şi nu s-a mai sculat.
Cum măreţia stă în faptă, nu în trofeul câştigat
Sărutul zorilor poate să spulbere zidul în faptul nopţii ridicat
O, tu, cel bătut de vitregia sorţii, cel oropsit şi sleit de puteri,
Ţie-ţi cânt, ca să te veseleşti, ţie, „ratatului" de ieri.

Nu e obligatoriu ca eșecul să fie unul permanent. Orice înfrângere, orice nereușită poate fi transformată în piatra de temelie a unui viitor succes.

Eșecurile ne învață să fim toleranți. Să perseverăm. Orice eșec ascunde o importantă lecție de viață, chiar dacă, pentru moment, nu o putem conștientiza.

Uneori, am impresia că eșecul nu e altceva decât modalitatea prin care natura îi „călește" pe cei meniți unor fapte de seamă.

Dacă, în loc să te prăbușești sub greutatea lor, supraviețuiești unor eșecuri repetate, ai toate șansele să te ridici pe culmi nebănuite în meseria pe care ți-ai ales-o.

Nu disprețui eșecurile — mulțumește Domnului pentru binecuvântarea de a te pune la încercare cu povara lor!

De mii de ani, lumea îl proslăvește
Pe cel ce a îndrăznit și a câștigat,
Dar pe acela ce încearcă și se prăbușește,
Eu îl plâng și-i închin slava unui cuget nepătat
Mare e cel ce-și ține sabia în teacă
Și lăudat acela ce nu bea,
Însă acela ce se ridică iar și pleacă,
Acela va avea prietenia mea.

Handicapuri fizice și mentale

Există două tipuri de handicapuri. Unul mental, celălalt, strict fizic. În cazul unei minți puternice și sănătoase, oricât de puțin dezvoltate, cel de-al doilea tip de handicap n-ar trebui să ne îngrijoreze prea tare.

În timpul turului meu de conferințe prin vestul țării am cunoscut un om ce merita toată atenția. Am mers trei ore cu el în mașină, timp în care am vorbit întruna cu el, fără să-mi dau seama că era orb.

Purta ochelari fumurii, dar în afara acestui lucru, nici în vorbirea, nici în comportamentul său nu exista nimic care să trădeze o astfel de afecțiune, ce intră la capitolul handicapurilor fizice.

Însă acest om e departe de a fi handicapat mental. Este unul dintre cei mai fluenți vorbitori pe care i-am întâlnit și are acea rară calitate de a aborda subiecte care te fac să gândești, să analizezi și să pătrunzi în inima lucrurilor.

Omul despre care vă vorbesc este reverendul Wilmore Kendall, pastorul bisericii metodiste din Lawton, Oklahoma.

Dr. Kendall este orb de la o vârstă foarte fragedă. Cu câțiva ani în urmă, s-a prezentat la secretariatul Universității din Chicago ca să se înscrie la cursurile acesteia. Cei de acolo l-au privit surprinși, iar când le-a spus că n-avea decât 35 de dolari pentru taxele școlare, au început să creadă că e ceva în neregulă cu el.

Și chiar era!

Ce păcat că nu suferim mai mulți dintre noi de această „nebunie" a lui! Universitatea a refuzat să îl primească. A făcut câteva ture prin campus, gândindu-se la un plan de acțiune, apoi s-a întors și le-a cerut să îl primească pentru trei luni, la capătul cărora, dacă nu le îndeplinea așteptările, puteau să-l dea pe ușă afară.

Mai mult de milă, decât din altă pricină, i-au permis să rămână, fără să se aștepte niciun moment ca el să se poată ține de treabă și să învețe ca toți ceilalți studenți.

Și ce lecție le-a dat!

A trecut cu bine de acel semestru și de toate cele care i-au urmat, până la obținerea diplomei. Și cum credeți că a reușit să-și plătească școala?

Țineți-vă bine, voi, cei care vă văitați și blestemați soarta că nu v-a oferit „nicio șansă", căci veți avea parte de un șoc — și-a plătit școala luându-și notițe după cursuri, transcriindu-le și vânzându-le celorlalți studenți.

Pe legea mea, iată un om de la care am face bine să învățăm! Dacă am avea încrederea, puterea de concentrare,

hotărârea și voința lui, am putea atinge orice poziție ne-am dori în viață, *prin exact aceleași mijloace ca și el*!

Următoarea știre, preluată dintr-un cotidian, ilustrează un alt caz de handicap fizic care n-a avut nicio influență asupra succesului respectivei persoane:

Cu ani în urmă, în țara cuprului[1], un băiat de cincisprezece ani a căzut sub roțile unui tren. Când a ieșit din spital, rămăsese fără o lețcaie, fără picioare de la genunchi în jos și fără brațul stâng. Din brațul drept mai avea doar un ciot. De-aici încolo, nu părea să-l mai aștepte decât adăpostul pentru săraci și o groapă fără nume din cimitirul acestuia.

Un adevăr care devine din ce în ce mai evident pe măsura trecerii timpului și cu cât cunoaștem mai bine mintea umană este că nimeni nu poate să aibă o credință absolută în Dumnezeu și să nu aibă încredere în sine.

Ieri, Michael J. Dowling, președintele Asociației Bancherilor din Minnesota și candidat la postul de guvernator, ne-a povestit cum a reușit acel băiat să scape de adăpostul pentru săraci și de sfârșitul sumbru ce părea să îl aștepte. Căci, acel băiat schilodit, ajuns acum un om de succes, era chiar el însuși. Sprijindu-se pe niște picioare artificiale și cu brațul protetic ivindu-i-se din mânecă, domnul Dowling și-a expus filozofia de viață la prânzul

[1] Țara cuprului — zonă aflată în partea superioară a peninsulei Michigan, din America de Nord, ce cuprinde ținuturile Keweenaw, Michigan și mare parte din ținuturile Houghton, Baraga și Ontonagon, cunoscută din secolul al XIX-lea, până la jumătatea secolului XX, pentru marile exploatări de cupru (*n. tr.*).

de gală pe care Asociația de Comerț l-a organizat la hotelul La Salle:

„Singurul schilod pe viață este cel care e schilod la cap", a zis domnul Dowling. „În călătoriile mele, am întâlnit mai mulți schilozi pe viață cu trupuri sănătoase decât veți găsi vreodată între cei care au un handicap fizic. Omul care a pierdut mâini, picioare, sau ochi poate fi un membru util al societății dacă i se acordă șansa să se pregătească pentru munca respectivă, căci handicapul său fizic nu-l împiedică să-și facă treaba. Nu există niciun motiv pentru ca un astfel de om să nu se poată căsători și să nu ajungă nucleul și principalul sprijin al unei familii fericite. Mâinile și picioarele de lemn nu se moștenesc — singurele care trec de la o generație la alta sunt capetele de lemn. Am trei fiice și niciuna dintre ele nu are vreun membru de lemn. Am avut destul succes în viață. Nu există niciun motiv pentru care un infirm cu capul și inima sănătoase să nu poată reuși."

Domnul Dowling are dreptate — „singurul schilod pe viață este cel care e schilod la cap". Nu știu să existe vreun remediu pentru așa ceva. Există, însă, mulți oameni care suferă de o insuficientă dezvoltare mentală și care ar putea reuși, dacă ar descoperi posibilitățile ce zac ascunse în mințile lor.

Dacă ai pierdut un braț, sau două, sau chiar ambele picioare și brațe, încă mai sunt destule lucruri pe care le poți face, cu condiția să nu-ți fi pierdut și uzul rațiunii.

Cred cu tărie că m-aș putea descurca și fără mâini, picioare, și chiar și fără ochi, dacă mintea mi-ar fi întreagă, iar limba încă ar mai putea rosti cuvintele pe care le înregistrez acum cu Edifonul.

Mă rușinez când mă gândesc la reverendul Kendall din Lawton. El, fără să-și poată folosi ochii, a făcut atât de

mult bine pe această lume, în vreme ce eu, în deplinătatea facultăților și cu vederea sănătoasă, am făcut atât de puțin.

Când îți vine să-ți plângi de milă, du-te și caută un astfel de om și te vei îmbărbăta. O să-ți facă bine.

Alibiuri

Una dintre cele mai răspândite greșeli este cea de a ne găsi o scuză, sau a ne construi un alibi care să ne justifice nereușita.

Iar asta nici măcar n-ar fi atât de rău, dacă tendința noastră generală n-ar fi aceea de a căuta astfel de scuze oriunde în afara locului potrivit, care este cea mai apropiată oglindă.

Anul trecut, am avut un om în echipa noastră care avea mereu scuza potrivită pentru ceea ce nu reușea să facă.

Firește că nu mai lucrează la noi!

El a fost doar în trecere pe la noi, alăturându-se destul de repede fraților săi, acele nenumărate milioane de oameni, peste 95% din populația lumii, care *nu reușesc niciodată.*

Dacă l-ai fi întrebat, fără îndoială că ți-ar fi spus că nu era nimic în neregulă cu *el;* problema era că revista noastră nu îl aprecia la justa lui valoare!

E nevoie de un om curajos — un om cu-adevărat mare — un om sincer, ca să se privească în oglindă și să-și spună: „Mă uit în ochii celui care stă între mine și succes — dă-te la o parte!" Nu există prea multe persoane de acest fel, însă, oriunde le-ai întâlni, vei afla oameni care fac lucruri de seamă, care muncesc constructiv în folosul întregii lumi.

A-i acuza pe alții de eșecul și de neșansa ta ar putea să-ți ofere oarecare satisfacție, însă, poți fi convins că nu

se va dovedi o strategie care să-ți îmbunătățească perspectivele și situația.

Eu unul ar trebui s-o știu foarte bine, căci am experimentat-o suficient pentru a ști că nu funcționează!

Când spun asta, mă gândesc la unul dintre dragii mei prieteni din lumea afacerilor cu care lucrez îndeaproape. Îl cunosc suficient de bine pentru a-mi permite să-i spun care consider că sunt principalele sale handicapuri, însă, până în ziua de azi, asta nu mi-a folosit la nimic, căci pentru fiecare defect pe care i-l găsesc, el îmi descoperă unul pe potrivă.

Și poate că are dreptate, poate că am mai multe defecte decât el, însă nu acesta e lucrul pe care vreau să vi-l transmit. *Ideea principală pe care vreau ca cititorii acestor rânduri să o rețină și de care m-aș bucura să se folosească este aceasta: Nu contează ce defecte descoperă acest om la mine sau la alții, el se va ridica sau se va prăbuși pe baza propriilor merite și, dacă nu renunță să-și construiască alibiuri și nu se-apucă să-și construiască personalitatea, privindu-se fără menajamente în față, va ajunge exact acolo unde ajung toți cei care-și caută mereu alibiuri — la groapa de gunoi a rataților!*

Tuturor ne place să fim flatați, însă niciunuia dintre noi nu-i place să audă adevărul despre defectele sale. O doză sănătoasă de măgulire nu strică, pentru că ne face mai îndrăzneți. Prea multă, însă, și am căzut în inactivitate.

Dacă n-aș avea niciun dușman, ar trebui să ies, să împing pe cineva în ochi și să-mi fac câțiva, pentru că asta mă ține în priză, mă împiedică să devin prea mulțumit de mine și mă obligă să fiu pregătit de orice. Când mă apăr, devin mai puternic, îmi dezvolt capacitățile strategice și mă mențin în formă pentru ca atunci când voi fi nevoit să lupt să știu cum să o fac.

Nu-ți va fi de niciun folos să cauți defectele celor care nu-ți plac, care au fost suficient de curajoși să-ți arate

propriile defecte, sau care te-au depășit în jocul vieții și se bucură de succes. Ei au defectele lor, fără doar și poate, dar timpul pe care-l folosești căutându-le este timp irosit, pentru că, odată ce le-ai descoperit, n-ai ce face cu ele. E mult mai înțelept să-ți petreci acest timp cercetându-te pe tine însuți, văzând de ce n-ai reușit și încercând să elimini acele defecte de care ai aflat de la alții.

Firește că nu te vei bucura de asta la fel de mult ca de laudele și aprecierile unor prieteni indulgenți și plini de admirație, însă, pe termen lung, îți va face mult mai mult bine.

Calea către succes este o cale a efortului!

Încerc din nou să vă atrag atenția asupra unui subiect care m-a impresionat profund în ultimii câțiva ani.

Niciun om deschis la minte n-ar fi putut ajunge la alte concluzii decât acelea la care am ajuns eu. Am văzut atâtea dovezi ale adevărului principiului pe care vi-l voi prezenta acum încă o dată, încât vi-l pot recomanda fără rezerve ca fiind demn de cea mai sinceră atenție.

Dacă o cărămidă ar avea darul vorbirii, fără îndoială că s-ar plânge de orele în care trebuie să stea în cuptor, în mijlocul flăcărilor arzătoare, însă acest proces este necesar, pentru că-i conferă acele calități fără de care nu poate face față „atacului" elementelor.

Boxerul profesionist trebuie să îndure nenumărate lovituri înainte de a putea intra în ringul unde-și va înfrunta adversarul, însă, dacă n-o face, va suporta consecințele și va fi înfrânt.

Băiețelul meu de-abia a intrat în biroul în care lucrez, cu lacrimi în ochi și mersul ezitant. Cu câteva clipe în urmă, a căzut încercând să înainteze pe picioruşele-i firave.

Învață să meargă. N-ar reuși niciodată, dacă nu ar cădea și nu s-ar ridica mereu la loc.

Vulturul își face cuibul mult deasupra vârfului copacilor, pe câte un pisc golaș de stâncă, unde niciun om sau animal de pradă nu va putea ajunge la puii săi. Însă, după ce și-a luat toate aceste măsuri de precauție ca să-i protejeze, imediat ce va considera că sunt în stare să zboare, îi va expune unui alt pericol. Îi va duce la marginea stâncii și-i va împinge peste margine, făcându-i *să-și ia zborul*. Firește că vulturul se află chiar acolo și va sări odată cu ei, iar dacă unul se va dovedi a fi prea slab ca să zboare, va plonja iute sub el, îl va prinde în gheare și-l va duce din nou în cuib. Însă, nu va trece mult, și va încerca din nou. Este singurul mod în care tinerii vulturi pot învăța să zboare — *printr-o luptă continuă!*

E mai folositor să fii un bun ascultător decât un bun vorbitor.

Și, pe măsură ce timpul și experiența îmi conferă o perspectivă mai pătrunzătoare asupra operei tăcute a Naturii, nu mă pot împiedica să întrevăd o mână călăuzitoare ce ne împinge în luptă, astfel încât să putem răzbate mai înțelepți în privința lucrurilor pe care trebuie să le cunoaștem în viață.

Legea compensării e implacabilă, ajutând omul să se înalțe din ce în ce mai sus prin luptă și efort! Sportivul face performanță numai prin antrenament, exerciții și eforturi, la fel cum omul de acțiune ajunge să realizeze lucruri exercitându-și dreptul de a acționa. Unii învață repede și ușor, altora, Natura găsește de cuviință să le frângă inimile înainte de a le face cunoscut scrisul său pe zidul timpului.

La început, înainte de a învăța să citesc pergamentul Naturii, mă întrebam adesea unde, când și cum mă voi găsi în viață, cum voi ști că m-am regăsit și cum voi fi sigur că mi-am aflat chemarea.

Presupun că aceste întrebări i-au frământat pe mulți dintre dumneavoastră.

Vouă, tuturor, vă aduc un mesaj de încredere și de speranță. Puteți fi siguri că, atâta vreme cât eșecul, neliniștile și necazurile vă dau bătăi de cap, Natura se luptă cu voi, încercând să vă ghideze pe drumul cel bun. Ea încearcă să vă scoată de pe poteca lăturalnică a eșecului, punându-vă pe calea adevăratului succes.

Citește încă o dată paragraful de mai sus!

Dacă ești nefericit și nu ai succes, ci doar probleme, ceva e în neregulă! Aceste stări mentale sunt semnalele de alarmă ale Naturii, care îți arată că te zbați într-o direcție greșită.

Nu trebuie să ai nici cea mai mică îndoială, Natura îți arată întotdeauna drumul și *vei ști când ai apucat-o pe calea cea bună la fel de sigur cum știi că ai pus mâna pe o plită încinsă.* Dacă ești nefericit, nu uita că asta e o stare contra naturii — că ai dreptul la fericire — și e un semn sigur al faptului că *e ceva în neregulă cu viața ta!*

Cine poate stabili care este acest lucru „în neregulă"?

Tu! Numai și numai tu!

Câteva suflete — extrem de rare — urmează îndrumările Naturii cu dragă inimă și fără niciun efort. Pentru acești oameni, marea luptă nu e atât de dureroasă. Ei răspund imediat când Natura îi atinge cu bagheta suferinței, însă, pentru majoritatea dintre noi, pedeapsa trebuie să fie nespus de aspră până să ne dăm seama că suntem pedepsiți.

În comparație cu asta, principiile succesului material, financiar, spre exemplu, sunt destul de simple. Ele au fost

expuse în numărul pe martie al acestei reviste sub titlul „Marea scară magică spre succes". Această scară are șaisprezece trepte și fiecare dintre ele este extrem de simplu de atins, însă prețul ce trebuie plătit pentru a o face este osteneala — osteneală și luptă la fiecare pas.

Nimic nu poate fi câștigat fără a da ceva înapoi!

Poți avea orice îți dorești în viață, dacă ești dispus să plătești prețul în trudă, sacrificiu și efort inteligent. Pentru aceasta, te poți folosi de legea ripostei, cea care spune că *nu obții* decât ceea ce ai *oferit*!

A tunci când un străin, sau un om al cărui trecut ți-e necunoscut, apare la poarta firmei tale și-ți cere să te supui ordinelor lui, n-ai nimic de pierdut dacă stai măcar o clipă să-l compari cu cel care se află acum în fruntea companiei tale, pentru a vedea care dintre ei este un conducător mai bun.

Nu te mai frământa și nu te mai da de ceasul morții, ci mulțumește-i Creatorului că ți-a pus aceste repere în drum, ca să te ajute să te-ndrepți. Starea naturală a minții este fericirea. La fel de implacabil ca soarele ce răsare la est și apune la vest va veni și fericirea la omul care a învățat să-și schimbe cursul vieții atunci când întâlnește în cale semnele eșecului, adversității și remușcării.

Mulți dintre noi au auzit de cuvântul numit „conștiință", însă puțini sunt cei care au învățat că aceasta este un mare alchimist, ce poate transforma scoria metalică a eșecului și a greutăților în aurul pur al succesului.

Dar e-adevărat! Și nu doar metaforic, ci de-a dreptul *literal*!

Cu cât lupta pare mai grea, cu-atât ai mai multe dovezi că trebuie să fii reinventat.

Când greutățile, eșecul și descurajarea par să te fi covârșit, folosește următoarea formulă pentru a le depăși: *Schimbă-ți atitudinea față de semenii tăi și dedică-ți toate eforturile spre a-i ajuta să găsească fericirea. În această strădanie, care este prețul pe care trebuie să i-l plătești Naturii pentru munca ei de a te transforma, vei găsi tu însuți fericirea.*

Pentru a o obține, trebuie mai întâi să o oferi!

Nu strâmba din nas la auzul acestui sfat atât de simplu și banal. El vine din partea cuiva care a încercat formula, știe că funcționează și, ca atare, vorbește în cunoștință de cauză.

După ce ai găsit fericirea, după ce ai înfrânat acel cal nărăvaș pe care-l numești „temperament", după ce ai învățat să-ți privești semenii cu toleranță și compasiune, și să-ți acorzi timpul necesar pentru a evalua cu răbdare și seninătate trecutul, vei vedea limpede ca lumina zilei că Natura te-a făcut să te zbați numai pentru că era singura modalitate de a te smulge din ghearele întunericului.

Vei ști, atunci, că te-ai regăsit. Vei ști, de asemenea, că și lupta are rostul ei în viață. Și, în sfârșit, vei ști că Marele Creator te-a dus până la marginea prăpastiei și te-a împins în gol, la fel cum făcuse și vulturul cu puii lui, pentru a te învăța să zbori!

Atunci vei fi împăcat cu întreaga omenire, pentru că vei înțelege că lupta pe care ai fost obligat s-o porți, născută din opoziția cu semenii tăi, nu era nimic altceva decât pregătirea de care aveai nevoie pentru a-ți găsi locul în lume. Și că ea ți se datora *ție*, nu celor cu care te înfruntai, simple instrumente în acest scenariu pedagogic al naturii.

Probabil că acesta este cel mai bun editorial pe care l-am scris vreodată, cu toate astea, sunt sigur că numai aceia care au cunoscut această luptă, care știu ce-nseamnă să eșuezi și care au văzut cum se naște succesul din cele

mai îngrozitoare eșecuri îl vor aprecia la adevărata lui valoare.

Ceilalți îl vor aprecia mai târziu, după ce vor întâlni nenumărate piedici, după ce vor cunoaște eșecul și descurajarea și vor descoperi, cum am făcut-o și eu, că lupta este modul Naturii de a exersa picioruşele șovăitoare ale omului și a-l învăța să meargă.

Din începuturi umile se naște un final grandios

În orașul Lawton, din Oklahoma, locuiește un om asupra căruia aș vrea să vă îndreptați atenția.

Se numește J. Hale Edwards și este președintele Colegiului de Afaceri Lawton.

Motivul pentru care am ales să scriu acest scurt editorial este faptul că acest Edwards este înzestrat cu niște calități pe care atât eu, cât și tu și toată lumea de pe acest pământ trebuie să le dezvolte pentru a putea avea succes.

În primul rând, el știe că succesul nu poate fi obținut fără a plăti prețul pe care acesta îl cere întotdeauna. Știe că nu poți *primi* nimic, fără *să dai* mai întâi!

Însă, mai important decât acest lucru este că a învățat lecția pe care atâtea suflete altfel mari n-au reușit s-o învețe, și anume, faptul că marile *succese* au *începuturi mărunte!*

Sub egida colegiului domnului Edwards, am fost la sala de spectacole din Lawton, pentru a vorbi întregului oraș. Publicul din sală era unul dintre cele mai minunate pe care am avut plăcerea să le întâlnesc. Dacă nu l-aș fi cunoscut pe domnul Edwards, aș fi putut spune ce fel de om este numai după oamenii pe care a reușit să-i strângă laolaltă.

N-am vizitat școala dumnealui decât la o zi după ce mi-am ținut cuvântarea.

Bineînțeles că mă așteptam să găsesc o școală de afaceri de mari dimensiuni, cu un personal pe măsură, așa cum pot fi întâlnite în aproape toate orașele de mărimea Lawton-ului. Judecând după numărul celor prezenți în sală la discursul meu, m-aș fi așteptat ca școala domnului Edwards să fie la fel de mare.

Dar nu era!

Sunt convins, însă, că ceea ce-i lipsea în cantitate, compensa din plin prin *calitate*.

Personalul didactic consta în domnul Edwards și soția sa.

Mobilierul era dintr-un soi de lemn local obișnuit, nelăcuit, însă, din câte mi-am putut da seama, își îndeplinea scopul la fel de bine de parcă ar fi fost din aur pur.

Dacă nu poți ajunge președintele Statelor Unite, încearcă să obții funcția imediat următoare, îndeplinind o muncă în care îi vei putea ajuta pe cei din jur să înțeleagă ce lucru măreț e să fii bun cu aproapele tău.

Dau toate aceste detalii nu pentru a judeca dotările școlii gazdei mele, căci asta chiar ar fi de prost gust, ci pentru a-i complimenta inteligența, perseverența și hotărârea, fiind încredințat că, într-un timp record, instituția sa va obține bine-meritatul loc în rândul școlilor mai mari și mai bine echipate ale țării.

Omul care e dispus să înceapă de jos este o raritate, dar dacă l-ai întâlnt, poți fi sigur că nu va trece mult și o va lua înaintea celui care a început de mai de sus.

Școli mai mari decât a domnului Edwards există peste tot, însă mă îndoiesc că ar oferi o mai bună pregătire decât a acestuia. De fapt, instituția sa ar putea avea un avantaj

pe care cele mai mari nu îl au: acordă mai multă atenție fiecărui elev în parte.

Știu câte se pot face, chiar și cu foarte puțin echipament, pentru că prima mea slujbă la un colegiu de afaceri a fost pentru un om care avea două cămăruțe în propria locuință, în care nu încăpeau mai mult de doisprezece elevi.

Pe biroul meu se află un manuscris trimis revistei noastre spre publicare. Am recunoscut numele de pe copertă din prima clipă în care l-am văzut. Prima dată, l-am auzit acum douăzeci de ani. Pe-atunci, persoana căreia îi aparține se referea la mine ca la „mocofanul ăla din mină". El era la colegiu, în vreme ce eu lucram în mină. Ne-am cunoscut și s-a gândit c-ar fi foarte spiritual din partea lui să-mi arate că nu eram în liga lui.

Liniștea minții este una dintre nestematele înțelepciunii. Este răsplata pentru îndelungatul și răbdătorul exercițiu al stăpânirii de sine.

Am citit manuscrisul. Este scris într-o engleză splendidă, mult mai frumoasă decât cea pe care aș putea-o mânui eu, dar e *lipsit de suflet*! Din paginile sale nu se desprinde nici un singur gând de valoare. E ca o halbă de bere răsuflată — n-are niciun „haz"!

Cel care l-a scris n-a început suficient de jos pe scara vieții. Ceva din acea experiență de miner cu care a binevoit să mă necăjească poate că i-ar fi fost de folos; habar n-am! Oricum, știu că nimănui nu-i strică să înceapă de jos. De fapt, cred că acesta e singurul loc sigur din care să începi. De-asta vă și spun: „Fiți cu ochii pe J. Hale Edwards, din Lawton, Oklahoma, pentru că e dispus *să înceapă de jos*!"

Cea mai remarcabilă epocă din istorie

Cei care trăiesc acum ar trebui să se simtă extrem de norocoși, pentru că aceasta este cea mai progresistă și mai interesantă epocă din toate timpurile.

Ce moștenire minunată a primit omul în acești ultimi treizeci de ani, pentru care pot depune mărturie.

Am asistat la nașterea automobilului, a aparatului de zbor, a telefonului, a telegrafului intercontinental, a submarinului (cu potențialul său în extragerea minereurilor, a combustibilului și a altor resurse de pe fundul oceanului), a razelor X, a mașinii de scris și a unei pleiade de alte invenții utile ce vor ajuta omul să stăpânească și să pună la lucru forțele universului.

Mai minunată decât toate aceste dispozitive mecanice a fost, însă, descoperirea minții umane și a posibilităților sale. Am început să aflăm cum să depășim spaima, îngrijorarea, descurajarea și chiar și superstiția, cea mai dăunătoare dintre maladiile psihice. Am descoperit că „nimic nu este mai bun sau mai rău decât credeam, căci credința însăși o face să fie astfel."

Rasa umană experimentează acum cu mintea umană. În toate marile descoperiri, dezvăluirea se produce mai întâi prin experiment, apoi prin experiență și practică. În curând, vom înțelege foarte multe despre minunata mașinărie numită mintea umană; apoi, vom face următorul mare pas înainte, eliminând bolile, ura, neînțelegerile între popoare și celelalte pietre de moară care atârnă de gâtul umanității.

Aceia dintre noi care mai au în față aproape cincizeci de ani de viață activă ar trebui să fie pregătiți să vadă mai multe mari descoperiri în aceștia decât în cei cincizeci care i-au precedat. Când vălurile vor începe să cadă de pe

mintea umană, atunci vor începe să se petreacă lucruri cu-adevărat minunate pe această planetă.

Această nouă epocă în care păşim după sfârşitul războiului mondial ar putea fi pe drept cuvânt numită ciclul descoperirilor minții. Cea care s-a încheiat odată cu războiul ar putea fi etichetată drept ciclul descoperirilor mecanice sau fizice.

Evoluția lucrează în cicluri! Dintr-o perioadă de dezvoltare materială se naște una de dezvoltare mentală. La începutul acestor cicluri, ne folosim prostește, adeseori, chiar distructiv, de uneltele pe care le avem la dispoziție. La fel cum submarinul, care a fost utilizat inițial ca vestitor al morții, își va găsi rolul ca unealtă de cercetare și progres, și în domeniul minții vom avea tot soiul de dispozitive mecanice care ne vor ajuta să evităm ca marea masă de fenomene mentale necunoscute să fie folosite în scopuri distructive.

Calea spre succes e o cale a efortului. Dacă obiectul sau poziția pe care le-ai obținut au venit fără luptă, poți fi sigur că nu vor fi de durată. Amintește-ți de stejar și tărtăcuță. În vreme ce unul crește într-un deceniu, cealaltă o face într-un sezon.

Dar nu trebuie să ne lăsăm demoralizați! Faptul încurajator este că am început să explorăm posibilitățile minții umane. În această mare întreprindere avem, ca-ntotdeauna, șarlatanii noștri — oameni care se vor folosi de orice oportunitate pentru a profita de credulitatea celor din jur — însă, în timp, neghina va fi cernută și Adevărul va străluci în deplinătatea lui, eliberat de orice accesorii sau zorzoane cu care fusese încărcat de cei care ar fi vrut să-l acapareze în propriul interes.

O să avem și noi oameni precum Sir Oliver Lodge[1] și Conan Doyle[2], care simt că e privilegiul lor să-și vândă ficțiunile pentru a face profit, dar nu ne vor deranja. Ținând cont de anii pe care i-a petrecut producând materiale de genul povestirilor sale cu Sherlock Holmes, de la oameni precum Conan Doyle nici nu ne-am aștepta la nimic altceva decât cea mai pură ficțiune. Scriind astfel de povestiri, mintea sa a fost exersată să trăiască în atmosfera imaginației, nu în câmpul realității.

Exact cum un om care spune una și aceeași minciună la nesfârșit ajunge să creadă în ea, acești indivizi care trăiesc în lumea lor imaginară ajung să creadă în creațiile născute din mediul în care au trăit.

N-avem de ce le imputa acest lucru, decât în măsura în care creațiile lor induc în eroare firile credule, dezechilibrându-le.

În cele din urmă, adevărul va face asemenea lucruri imposibile. Vom afla mai multe despre posibilitățile minții și, cu toate că nu sunt încă sigur de asta, cred cu tărie că, la capătul tuturor experimentelor și încercărilor noastre în acest domeniu, vom descoperi că nimeni de pe acest pământ nu poate face pentru noi ceva ce nu putem face noi înșine. Presupun că vom descoperi că în interiorul minții noastre se află, în stare latentă, toate posibilitățile pe care le-am putea găsi în alte minți. Îmi închipui că tot

---

[1] Sir Oliver Joseph Lodge (1851–1940) — fizician și autor britanic, cunoscut pentru contribuția sa la dezvoltarea telegrafiei fără fir. Autorul pare să îl considere un șarlatan, datorită preocupării sale pentru spiritism și susținerii acordate demonstrării existenței și proprietăților eterului (*n. tr.*).

[2] Sir Arthur Ignatius Conan Doyle (1859–1930) — doctor și scriitor scoțian, cunoscut pentru povestirile sale polițiste, ce-l au ca personaj central pe celebrul detectiv Sherlock Holmes, și pentru romanele sale științifico-fantastice, fiind considerat un întemeietor al genului (*n. tr.*).

acolo vom găsi toată puterea pe care vom ști vreodată s-o folosim, întreaga putere de care avem nevoie în această viață.

Legea eternă a atracției

Unii părinți se plâng că fiii și fiicele lor au îngrijorătoarea tendință de a părăsi căminul părintesc. Fermierii se plâng că odraslele lor sunt atrase de viața la oraș.

Remediul este simplu. Fă-ți casa mai atrăgătoare decât lumea exterioară și copiii tăi nu-și vor mai dori s-o părăsească. Prea multe interdicții îi vor face să caute compania unor persoane din afara casei și, treptat, să se îndepărteze de ea. Dacă băieții și fetele vor muzică, lasă-i s-o asculte. Află ce îi atrage departe de casă și folosește-te de asta pentru a-i ține lângă tine.

Constrângerile de orice fel stârnesc în orice persoană dorința de a rupe legăturile și de a scăpa de ele. Mintea umană se răzvrătește împotriva tuturor lucrurilor care îi sunt impuse cu forța. Oamenii pot fi determinați să facă diverse lucruri numai prin legea atracției, nu prin legea forței.

Unele dintre biserici nu sunt atât de pline pe cât ar trebui. Preoții pot să se plângă, să implore, sau să oblige, însă, cu cât se chinuie mai abitir în acest sens, cu-atât mai goale le vor fi lăcașurile. Faceți programul bisericii la fel de atrăgător ca un spectacol de film și cinematografele vor rămâne goale în fiecare duminică.

Oamenii se duc la cinematograf pentru că proprietarii acestora le studiază dorințele și apoi *vin în întâmpinarea lor*! În orice întreprindere e avantajos să faci asta. Nimic nu e mai profitabil decât oferirea unor servicii sau distracții dorite de toată lumea!

Unii copii chiulesc și nu calcă niciodată pe la ore, în vreme ce alții nu sunt atenți la nimic, chiar dacă sunt în clasă. Remediul e simplu. Faceți sistemul educațional să fie interesant. Faceți-l nu doar instructiv, ci și distractiv, și băieții și fetele se vor îmbulzi în sălile de curs. Vor fi mai interesați și vor reține mai ușor ce li se spune la oră.

Eșecurile și greșelile au întotdeauna nevoie de o explicație, numai succesul e de la sine înțeles, prin urmare, dedică-ți timpul obținerii lui și nu vei avea nevoie să-ți construiești un „alibi".

Uneori, soții se îndepărtează de nevestele lor când au ocazia, alteori, își creează singuri momentul potrivit de-a o face. Cât le va mai lua nevestelor să învețe această lege a atracției prin intermediul căreia și-ar putea păstra bărbații lângă ele cum au făcut-o și înainte de căsătorie? Câteva o cunosc și o folosesc, devenind atrăgătoare pentru bărbații lor, pe care nu au nicio problemă în a-i ține lângă ele, cele mai multe, însă, nu au descoperit-o încă.

Câțiva dintre cei mai progresiști angajatori au descoperit această lege și o pun în practică, făcând din atelier un spațiu de lucru plăcut. În marile abatoare de la Chicago, muncitorii au descoperit beneficiile unui mediu de lucru ospitalier. Pentru lucrătoare au fost construite niște toalete minunate. Mai multe săli de dans se află la dispoziția angajaților, iar halele sunt primitoare și frumos decorate.

E doar o chestiune de timp până când patronii vor învăța că trebuie să le asigure muncitorilor niște spații de lucru cel puțin la fel de atrăgătoare ca cele pe care le oferă animalelor. Cei mai progresiști dintre fermieri au descoperit că face toți banii să-ți ții vacile într-un grajd curat, călduros și uscat, pentru că vor da mai mult lapte.

Într-o bună zi, grație cooperării inteligente a inginerilor industriali, patronii vor înțelege că a le asigura muncitorilor muzică în timpul pauzelor de masă, a împodobi pereții cu sloganuri și mesaje pozitive și a le oferi gustări ușoare înainte de miezul zilei și după-amiaza, momentele în care energia și atenția lor sunt cele mai scăzute, sunt măsuri cu un profund impact economic.

În aceste zile fierbinți, niște gheață de cincizeci de cenți, niște lămâi tot de-atât, o găleată de apă, care-i gratis, și puțin zahăr, transformate toate în limonadă și trecute din mână în mână, ar fi cea mai înțeleaptă investiție pe care ar putea-o face un patron. Proiectul ar avea nevoie și de serviciile unui băiat care să-mpartă din oră-n oră limonada, mai ales în după-amiezele de vară lungi și călduroase.

Până și cel mai puțin inteligent dintre patroni ar avea grijă ca animalele lui de povară să fie bine adăpate, de ce n-ar face la fel și cu forța de lucru umană, care e cu mult mai importantă?

N-ar fi o idee rea ca o companie de film (sau vreun alt yancheu întreprinzător, care recunoaște o idee bună atunci când o aude) să scoată o serie de scurtmetraje, având ca subiect, să zicem, răsplata loialității, beneficiile eforturilor susținute, valoare inițiativei și așa mai departe, care să fie prezentate angajaților în fiecare după-amiază, în timpul unei pauze de cincisprezece minute. Toți cei care se vor folosi de această idee ar face bine să asigure și un fond sonor care să-i inspire pe lucrători și să-i facă să se întoarcă la muncă fluierând și fredonând ritmurile vreunei melodii la modă. Acele ritmuri îi vor impulsiona pe tot parcursul zilei, stimulându-i să recupereze cele cincisprezece-douăzeci de minute pierdute în timpul pauzei.

Fă-ți atelierul atractiv. Înțelege această mare lege a atracției și aplic-o afacerii, profesiei și căminului tău.

De câte ori reușești să determini pe cineva să facă un lucru din proprie voință, te folosești de această lege. De fapt, aceasta este cea mai bună modalitate de a-i determina pe alții să facă ceva, pentru că serviciile făcute în virtutea acestei legi nu vor fi niciodată regretate și nu vor atrage ranchiuna nimănui.

O femeie își poate obliga soțul s-o întrețină, punând să fie arestat, însă calea cea mai bună este să-l determine s-o facă din proprie voință, fără să-l forțeze,.

Același principiu se aplică și copiilor care au tendința să se îndepărteze de casa părintească. În acest caz, înseamnă că e ceva în neregulă în acea casă, care nu reușește să-i atragă și să-i rețină acolo. Firește că acest „ceva" se poate dovedi a fi copiii înșiși, însă, dacă analizăm mai în profunzime, sunt convins că vom descoperi că părinții sunt principalii vinovați.

Suntem părinți, iar când băiatul sau fata noastră sunt „răi" și fac tot felul de șotii cu alți copii „rătăciți", nu ne place să auzim astfel de lucruri despre noi, dar dacă am fi suficient de curajoși ar trebui să recunoaștem că-i adevărat.

Bârfitorul de profesie împărtășește secrete tuturor și se plimbă dintr-un birou într-altul, pretinzând că este cel mai bun prieten al omului al cărui caracter, reputație și viitor dorește să le distrugă.

BERNARD MEADOR

Tom Sawyer, celebrul personaj al lui Mark Twain, era făcut din „aluatul" potrivit. În loc să se plângă că fusese pus să văruiască un gard imens, a făcut ca treaba să pară atât de „atrăgătoare" în ochii celorlalți puști din cartier, *încât a reușit să-i taxeze cu câte mere verzi voia pentru fiecare*

metru pătrat de gard pe care aveau „privilegiul" să îl văruiască în locul lui.

Orice lucru pe care i-l impui băiatului tău sub forma unei „pedepse" i se va părea greu și va dori să scape de el, indiferent de cât de atrăgător ar putea părea, dacă ar fi prezentat într-o altă lumină.

Toate cele de mai sus pot fi sintetizate în câteva cuvinte: oamenii iubesc să fie seduși, fermecați, atrași să facă un lucru și urăsc orice formă de constrângere.

Perceptorii ar face bine să învețe repede această lege, mai ales aceia care trebuie să recupereze datorii de la oameni care nu pot fi deferiți justiției și, ca atare, nu pot fi obligați să plătească. Soluția, în cazul de față, este aceea de a-i „seduce", astfel încât să plătească din proprie voință.

Când vei învăța să aplici această mare lege a atracției, vei fi un vânzător abil, indiferent în ce domeniu, pentru că vei fi învățat prețioasa artă a persuasiunii — arta de a determina pe cineva să facă un lucru, prezentându-i partea atrăgătoare — și vei ști să apelezi și la motivele egoiste ale cumpărătorului.

Aceasta este esența comerțului științific, fie că îți vinzi serviciile, fie că vinzi bunuri și mărfuri sau abilitățile profesionale, de la amvon, din biroul de avocatură sau dintr-o casierie, sau dacă te „vinzi" unei potențiale partenere de viață.

Dacă ai de gând să folosești forța în locul persuasiunii, te afli pe o cale greșită și cu cât o vei schimba mai repede, cu-atât mai bine. Există două modalități de a determina pe cineva să facă un lucru. Una este coerciția, forța sau exercitarea puterii, cealaltă este legea atracției. Dacă nici acum nu înțelegi diferența dintre cele două metode, nimic din ce-am spus în acest editorial nu-ți va fi de folos.

P.S. — La o analiză ulterioară, iată ce gând mi-a venit. De fapt, el mi-a fost sugerat de doamna Hill, o avidă

cititoare engleză, cu un foarte bun ochi critic, ale cărei idei se regăsesc adesea în paginile acestei reviste. Ea mi-a propus să le reamintesc angajatorilor că s-ar putea să nu fie o idee chiar atât de rea dacă ar participa la întrunirile sindicale și s-ar întâlni din când în când cu muncitorii lor, pentru a hotărî cum să facă mediul de lucru mai atractiv. Ea consideră că ar fi o bună modalitate de a aplana orice conflicte, chiar înainte ca acestea să apară.

Oamenii se vor organiza oricum. Vor asculta de figura dominantă din rândurile lor. Modalitatea de a învinge un lider de sindicat care nu e sincer cu oamenii săi, care îi stoarce de bani și îi duce pe căi greșite, este să te duci în rândul lor cu propriul tău lider, care să îi atragă cu o „momeală" mai îmbietoare.

Ideea nu-i deloc rea pentru o femeie, nu-i așa?!

Asta mi-a amintit să adaug câteva cuvinte despre faptul că, în foarte multe cazuri, angajatorii sunt direct responsabili de alienarea muncitorilor lor, pentru că nu fac nici cea mai mică încercare de a-i conduce. Oamenii trebuie să aibă conducători. Și dacă ei nu descoperă singuri acest lucru, *conducătorii o vor face*! Iar pentru un patron contează enorm cine este liderul lor, ce fel de om este, dacă e cinstit sau nu, dacă se poartă corect față de ei sau îi exploatează. Pentru muncitori, cu-atât mai mult.

În unele comunități, principala formă de distracție este aruncatul potcoavei și bârfa despre greșelile și trecutul unui vecin sau al unui vizitator ocazional.

Credem că acel patron care, din indiferență sau ignoranță, i-a permis unui lider din afară să vină și să-i atragă lucrătorii de partea lui, merită toate lucrurile de care are parte.

Nu-i niciun accident când, așa cum se întâmplă atât de des, lucrătorii fac grevă, nu te mai poți înțelege cu ei și cer salarii care nu se reflectă în profiturile patronului lor sau alte lucruri la fel de imposibile. Este, sau ar trebui să fie, de datoria patronului să-și țină angajații la curent cu capacitatea firmei de-a le plăti salariile. Tot așa, nu-i niciun accident când dăm peste oameni care sunt mulțumiți, harnici și devotați locului lor de muncă! Da, astfel de organizații există, și ar putea fi mult mai multe dacă patronii ar învăța ceva mai bine această lege a atracției.

Mintea umană nu va suporta să fie controlată prin forță

Curăță de uscături un copac și-i vei întări trunchiul și rădăcinile. Distruge auzul și astfel celelalte simțuri, sau unele dintre ele, vor spori în acuitate. Legea echilibrului are grijă ca nimic să nu fie distrus cu-adevărat.

Poți da foc unui copac, însă nu poți distruge elementele din care e compus. Acestea se vor întoarce la sursa lor. Poți transforma apa în abur, dar n-o poți distruge. În timp, va reveni la starea ei inițială.

La fel se întâmplă și cu mintea umană. Unele dintre facultățile ei pot fi suprimate sau controlate, dar altele vor deveni cu-atât mai puternice.

Orice îi este impus minții umane împotriva voinței sale o determină să caute alte modalități de a-și folosi energia. E un principiu pe care legiuitorii ar face bine să-l țină minte. Dispariția regilor, țarilor și a kaizerilor este doar cea mai recentă dintre manifestările acestui principiu.

Codul de procedură penală al Imperiului German a fost semnat în 1870 de Bismark și de Wilhelm I. Bismark a aplicat fără nicio reținere secțiunile referitoare la revoltă

împotriva ziarelor, a organizațiilor muncitorești și a socialiștilor, secțiuni din care voi spicui mai jos. Rezultatul a fost neașteptat. Partidul Socialist a devenit cel mai mare partid din Germania. Și, în general, codul a stârnit atât de mult devotament în inimile supușilor, încât, acum, președintele republicii germane este un șelar, iar Kaiserul Wilhelm al II-lea e plecat să studieze morile de vânt din Olanda.

Articole din Codul Penal al Imperiului German — capitolul trădare și înaltă trădare:

Art. 81. Oricine încearcă să modifice prin forță constituția Imperiului German, sau a unui stat federal, sau succesiunea la tron stabilită prin aceasta, se face vinovat de înaltă trădare și e pasibil de detenție pe viață într-o instituție penală civilă sau militară. În cazul existenței unor circumstanțe atenuante, pedeapsa va fi încarcerarea într-o instituție militară de detenție pentru *nu mai puțin de cinci ani.*

Art. 82. Orice act care ține de ducerea la îndeplinire a intenției de înaltă trădare va fi considerat unul prin care aceasta se realizează.

Art. 83. Dacă un număr de persoane au stabilit de comun acord să întreprindă o acțiune de trădare, însă faptele lor nu intră sub incidența art. 82, ele sunt pasibile de încarcerare într-o instituție penală civilă sau militară pentru nu mai puțin de cinci ani. În cazul existenței unor circumstanțe atenuante, pedeapsa va fi detenția într-o instituție penală militară pentru *minimum doi ani.*

Art. 85. Orice persoană care incită în mod pubilc, în fața unei mulțimi, prin declarații, afișe, publicații sau alte forme de reprezentare, la îndeplinirea unei infracțiuni care intră sub incidența art. 82, e pasibilă de încarcerare într-o instituție penală civilă sau militară pentru maximum

zece ani. În cazul existenței unor circumstanțe atenuante, pedeapsa va fi *între unul și cinci ani.*

Capitolul II. Insulte la adresa principilor

Art. 95. Oricine îl insultă pe Kaiser, pe principe sau, în timpul șederii sale în statul federal, pe principele acestuia, e pasibil de încarcerare pentru o perioadă de minimum două luni sau de detenție într-o închisoare militară pentru o perioadă între *două luni și cinci ani.*

Art. 97. Oricine insultă un membru al Casei Regale, sau un prinț regent al statului său, este pasibil de detenție într-o închisoare militară pentru o perioadă cuprinsă între *o lună și trei ani.*

Capitolul III. Opoziția față de autoritatea publică

Art. 110. Orice persoană care incită la nesupunere față de lege, față de orice hotărâre legală sau ordin dat de o autoritate competentă în public, în prezența mai multor persoane, prin vehicularea unor afirmații, expunerea publică a unor pancarte, distribuirea unor documente scrise sau a altor forme de reprezentare, e pasibilă de o amendă de până la două sute de mărci sau la o pedeapsă cu închisoarea de până la *doi ani.*

Art. 111. Orice persoană care incită în maniera antemenționată la comiterea unui act pasibil de pedeapsă, *care se încearcă a fi dus la bun sfârșit, sau este dus la bun sfârșit ca rezultat al acțiunii acestuia,* este pasibilă de pedeapsă ca instigator. *În cazul în care actul nu este dus la bun sfârșit,* pedeapsa nu va *depăși un an de zile.* În nicio circumstanță, însă, pedeapsa pentru instigare n-o va depăși pe cea pentru actul în sine.

Ești suma cuvintelor pe care le folosești, a literaturii pe care o citești, a gândurilor care te frământă, a anturajului pe care ți l-ai ales și a poziției la care aspiri în viață.

E demn de reținut că pedepsele Kaiserului n-au fost atât de aspre precum cele împărțite de judecătorii americani în 1919, la sfârșitul războiului.

Adevăr rostesc Scripturile că acela care scoate sabia, de sabie va pieri.

Aceasta ni se aplică nouă, ca indivizi, în aceeași măsură în care li se aplică regilor, țarilor și kaiserilor. Ne putem întrevedea sfârșitul, analizând ce relații întreținem cu semenii noștri în prezent.

Aceasta nu este o predică deșartă! Ai mai auzit-o până acum, dar poate că nu i-ai dat atenție, pentru că nu credeai că se referea și la tine. Poate că fostul kaiser a făcut și el aceeași greșeală.

„Culegi ce-ai semănat."

Nimeni nu poate scăpa de această lege. Ea e prezentă în tot universul și guvernează destinele oamenilor de pe pământ. Legile omenești mai pot fi ocolite, însă această lege eternă a echilibrului și a echivalențelor nu va putea fi ocolită în veci!

Prin prisma acestei legi putem afla adevăratul motiv pentru care e avantajos să fim cinstiți.

Ne putem iluziona, crezând că putem ocoli această lege și, pentru o vreme, e posibil să nu-i simțim efectele, dar clipa în care ne va ajunge din urmă sosește implacabil, iar atunci vom avea de dat socoteală.

Puțină incorectitudine și ceva experiență în a ascunde adevărul nu strică, întrucât au rolul de-a se incrimina singure, dezvăluindu-ți din timp că nu funcționează niciodată cum ar trebui.

Controlul asupra aburului a fost o realizare de seamă pentru rasa umană, pentru că i-a ușurat greutățile și a ajutat-o să progreseze, însă controlul asupra minții este o realizare de un cu totul alt ordin.

Singura metodă valabilă de a controla mintea umană este una autoimpusă și se numește *educație*!

Educă rasa umană, învață-i pe oameni rațiunile ce stau în spatele acestor adevăruri pe care le-am prezentat ca niște simple axiome, fă-le cunoscut *de ce* e bine să fii cinstit, de ce e util să te porți frumos cu semenii tăi, de ce manifestările exterioare corespund întru totul naturii gândurilor ce ne domină mintea, și ființele umane nu vor mai avea nevoie de atâta control. Vor învăța *cum să se controleze singure*, cum o fac chiar și-n clipa de față cei mai răsăriți dintre reprezentanții speciei.

De la apariția ei, în 1918, în paginile acestei reviste au fost transmise suficiente informații științifice pentru a schimba destinul întregii rase umane într-o singură generație, dacă ar fi fost incluse în programa școlară. Numărul din luna martie 1920, „Marea scară magică spre succes", cuprindea atât de multe cunoștințe valide încât ar fi putut schimba fundamental atitudinea oamenilor unii față de alții, într-o singură generație. Penitenciarele și școlile de corecție ar fi putut fi dărâmate sau transformate în aziluri pentru tratarea celor care au crescut ignorând aceste principii.

Asta nu-i doar o laudă de sine goală de conținut, ci estimarea cât se poate de conservatoare a unor posibilități, de a căror neîmplinire trebuie să ne recunoaștem vinovați.

14

Al paisprezecelea reper

Toleranța

Cel de-al paisprezecelea reper pe calea spre succes este *toleranța*.

Există trei puteri care, dacă ar fi organizate cum trebuie, ar putea schimba comportamentul întregii lumi într-o singură generație!

Dacă ar apărea acum un mare lider, un mare organizator, care ar reuși să unească aceste trei forțe, făcându-le să lucreze împreună, războaiele ar dispărea pentru totdeauna, iar oamenii ar putea fi învățați să-și supună interesul personal binelui comun, și toate astea, chiar în timpul vieții umilului dumneavoastră autor.

Dacă e să avem vreodată o ligă a națiunilor de succes, va trebui să fie creată cu ajutorul acestor forțe, sau nu va rezista și nici nu-și va îndeplini scopul pentru care a fost înființată și actuala ligă.

Niciodată, în întreaga lor istorie, aceste forțe n-au lucrat în armonie și înțelegere una cu cealaltă. Niciodată nu s-au coordonat în vederea realizării unui scop comun.

Și cu toate astea, indivizii care le compun reprezintă cea mai elevată pătură a civilizației umane.

Dacă ar fi în stare să câștige încrederea reprezentanților acestor trei forțe, un fotbalist de primă mână, care

înțelege valoarea muncii de echipă și necesitatea coordonării, ar putea deveni un astfel de lider.

Aceste trei mari forțe sunt:

1. bisericile lumii;
2. școlile, atât cele publice, cât și cele private;
3. ziarele și revistele.

Din păcate, aceste trei forțe sunt divizate și nu reușesc nici să lucreze împreună, nici să-și stabilească un scop comun.

Bisericile sunt dezbinate, dar nu fără speranță. Neîndoielnic că bisericile lumii s-ar putea pune de acord asupra unei acțiuni concertate de susținere a unei mari mișcări care să servească drept adjuvant al doctrinei fiecăreia, punând în același timp fundațiile unei civilizații superioare.

Același lucru poate fi spus despre ziare și reviste. Oamenii de presă și-au arătat întotdeauna adeziunea față de orice mișcare în beneficiul maselor.

Prin directorii și profesorii lor, școlile publice și private constituie cel mai important factor al acestui triumvirat de mari puteri, *pentru că educatorii înțeleg principiile pe care le vom expune în continuare și pentru faptul că orice ideal se implantează mai bine în mintea fragedă a unor copii aflați în primii ani de școală.*

Prin eforturile concertate ale acestor trei mari puteri, orice ideal ar putea fi atât de bine înrădăcinat în mințile copiilor, încât ar deveni imposibil de șters prin alte metode decât cea folosită pentru a-l fixa acolo.

Ființa umană este produsul a două cauze. Cea dintâi este ereditatea fizică, cea de-a doua, mediul sau ereditatea mentală.

Orice muncitor ambițios de pe acest pământ este un patron în fașă, care așteaptă cu nerăbdare și plănuiește ziua în care își va pune pe picioare propria afacere.

Ia copilul unui om necivilizat imediat după naștere, du-l într-un cămin modern, într-un mediu cultivat, și își va însuși înclinațiile copiilor alături de care e crescut. Nu va scăpa niciodată de ceea ce a moștenit pe cale ereditară, însă, din clipa plasării lui în acest nou mediu, va adopta obiceiurile și înclinațiile *celor în preajma cărora trăiește.*

Nouăzeci și nouă la sută dintre oameni au anumite credințe religioase, politice, economice și așa mai departe, pentru că *le-au moștenit de la părinți, sau de la cei alături de care au crescut până la vârsta de doisprezece ani*!

Gândește-te bine la asta!

Pentru a fi convins de veridicitatea acestei afirmații nu trebuie decât să recurgi la experiența personală.

Iar dacă acesta este adevărul, chiar nu vezi importanța alegerii factorilor cu care mintea unui copil intră în contact și care o influențează până la vârsta de doisprezece ani?

Nu realizezi că *prin eforturi sistematice, în mintea unui copil ar putea fi implantat orice ideal, aceasta luând, în timp, forma și structura acestui ideal?*

Aici, în America, a apărut o mare problemă din pricina căreia nu avem pic de liniște. Am devenit cel mai mare creuzet al lumii. Oameni de toate naționalitățile, credințele și tipurile au ajuns pe țărmurile noastre. Mințile lor sunt gata formate. Opiniile lor nu pot fi puse în armonie. Un bărbat sau o femeie crescută în sudul Italiei are foarte puține lucruri în comun cu unii născuți în America. Când se întâlnesc, descoperă că sunt incompatibili.

Acest mare creuzet — acest „ținut de lapte și miere" — a atras de peste mări și țări oameni proveniți, în cea mai

mare parte, din cea mai de jos pătură a societății, aceea care râvnește la tot ce poate obține și nu e dispusă să dea mai mult decât e obligată să o facă. O clasă de oameni lipsiți de rafinament și de cultură.

Nu putem face prea multe pentru a tempera neliniștile din rândul acestor adulți, *însă se poate lucra cu copiii lor, impunându-le idealul nostru american* prin intermediul școlilor, bisericilor, ziarelor și revistelor.

Și care este acest ideal american al nostru?

Sincer să fiu, habar nu am! Știu care obișnuia să fie acum vreo sută și ceva de ani, dar acela nu pare să mai aibă prea multă căutare. Datorită neglijenței și lipsei noastre de înțelegere față de principiul „eredității sociale", singura modalitate prin care un ideal poate rămâne viu și poate fi transmis de la o generație la alta, idealul american originar a „expirat".

Iată, însă că, prin intermediul acestui principiu al eredității sociale, am păstrat unele lucruri de care ar fi fost mai bine să ne debarasăm pe parcurs. Am fi avut numai de câștigat dacă, odată cu vechile generații, am fi lăsat să moară și spiritul lor „intolerant", dar el este în continuare prezent printre noi, pentru că n-a existat nicio tendință ca, prin intermediul eredității sociale, să le transmitem odraslelor noastre opusul lui.

În ultimii cincizeci de ani, în locul vechiului ideal american reprezentat de oameni ca Washington, Jefferson, Paine, Franklin și Lincoln, a apărut un cu totul alt ideal. Acest nou ideal este pofta nebună de bani! Această foame s-a transmis de la o generație la alta prin ereditatea socială, copiii încercând să-și imite părinții în goana după înavuțire. Acum oamenii așteaptă să devină milionari, nu mari oameni de stat; își dedică eforturile câștigului personal, nu binelui întregii rase, ca înaintașii lor. Ne chinuim

să-i imităm pe Rockefeller și Carnegie, nu pe Washington, sau pe Lincoln.

Nu te pripi să condamni un lucru înainte de a-l cerceta în toate aspectele lui, pentru că ăsta-i obiceiul minților ignorante și pline de prejudecăți.

Îndrăznesc să spun că, în clipa de față, nu ne-ar prinde rău câțiva oameni ca Washington sau Lincoln!

Dar, căutând lideri altruiști, dispuși să-și sacrifice interesele pentru binele comun, la cine am putea noi să apelăm?

În apropiata cursă pentru președenția Statelor Unite sunt înscriși vreo opt, sau zece, candidați, și *nici măcar unul dintre ei*, din nicio parte a spectrului politic, nu e mai presus de bănuiala că se luptă *nu pentru binele maselor populare, ci pentru a câștiga și mai multă putere.* Niciunul dintre ei nu oferă, nici măcar ca potențial, ceva din grandoarea și caracterul dezinteresat al unui Washington, sau Lincoln.

Dar ne îndepărtăm de la subiect. Cu toții suntem de acord că ducem lipsă de material uman, important este, însă, cum îl putem crea. Iar răspunsul este: *folosindu-ne de principiul eredității sociale.*

Prin efortul comun al bisericilor, al școlilor și al presei scrise, am reușit să producem o bogată recoltă de Jeffersoni, Lincolni și Washingtoni *într-o singură generație*!

Nu numai că am putea-o face, dar am schimba modul de gândire al întregii lumi, înlocuind dorința de a *obține* cu cea mai înaltă de a *dărui*; tendința comună de a distruge, cu cea mai nobilă de a construi; dorința egoistă de mărire personală cu magnifica tendință de a-ți supune interesul personal binelui rasei tale.

A venit vremea unei mese rotunde la care să participe *toate bisericile lumii, toți editorii de ziare și reviste și toți pedagogii!*

Când aceste trei forțe își vor da mâna peste oceane și continente, când vor vorbi pe aceeași voce și vor avea unul și același scop, *vor reuși, în doar câteva generații, să transforme lumea după dorință.*

Până atunci, prin intermediul propagandei, aceste puteri pot face mult bine pentru cei deja ajunși la vârsta maturității.

Conducătorii Imperiului German au arătat întregii lumi ce se poate realiza *într-o singură generație* prin aplicarea principiilor eredității sociale.

Haideți să nu uităm această lecție!

I-am învins pe germani pe câmpurile de bătălie din Europa, dar dacă nu reușim să aplicăm cu succes principiile eredității sociale la noi acasă, vom fi plătit în van prețul acestei victorii.

Stă în puterea bisericilor, a școlilor și a presei să controleze lumea, impunând în mințile indivizilor un nou ideal, mai înalt, prin intermediul eredității sociale. Dacă aceste trei mari forțe nu conștientizează oportunitatea pe care o au la îndemână, se vor face vinovate de perpetuarea nefericitei stări de lucruri în care ne aflăm.

Dacă bisericile, școlile și presa și-ar pune resursele laolaltă și ar *întipări* filozofia regulii de aur în mințile următoarelor generații, războaiele, atât cele între națiuni, cât și cele între indivizi, ar dispărea pentru totdeauna!

Dorința de a *primi* fără a *da* nimic înapoi ar fi eradicată!

Tendința de a lucra în interes propriu, egoist, în loc de a ne supune voința binelui comun ar fi eliminată.

„Spiritul de stup" ar deveni parte integrantă a minții umane!

Pe lumea asta există de toate pentru toți, însă, până când indivizii nu vor dezvolta pasiunea de a-i ajuta pe cei mai slabi reprezentanți ai speciei, în loc să îi *exploateze*, o mână de oameni vor continua să aibă mai mult decât au nevoie sau pot folosi, în vreme ce majoritatea se va zbate în sărăcie și nevoi!

Nicio lege și niciun proces electoral din lume nu pot schimba această stare de fapt! Schimbarea nu poate veni decât prin intermediul principiului eredității sociale.

În fiecare stup există un număr de albine care ar muri de foame dacă nu ar exista spiritul de stup, în virtutea căruia fiecare individ lucrează pentru binele tuturor. De fapt, dacă n-ar exista spiritul de stup, care le face să strângă mierea și s-o pună la păstrare, pe timpul iernii, toate albinele ar muri de foame.

Când îi văd pe oameni încercând să rezolve aceste mari probleme economice prin dispute, certuri, forță fizică și organizații politice, îmi vine în minte acel cățeluș care aleargă în urma trenului, crezând că îl poate opri cu lătratul lui.

Cei care pretind că sunt demni să obțină o poziție dominantă în lumea industrială de astăzi și-i denigrează pe cei aflați la putere se vor trezi ei înșiși într-o postură asemănătoare dacă industria țării ar încăpea pe mâna lor, *pentru că duc lipsă de lideri pricepuți într-ale economiei, dar mai ales, pentru că nu sunt dispuși să-și sacrifice interesele individuale pentru binele comun, fiind roși de conflicte interioare.*

Cine va fi primul care să iasă din rând și să devină, folosindu-se de principiul eredității sociale, acel mare conducător de oameni de care avem nevoie?

Dacă se va dovedi a fi un lider adevărat, el va face mai mult pentru posteritate decât orice conducător ale cărui fapte au rămas în analele istoriei.

Cercetează atent motivele ascunse care-l pun în mișcare pe acela ce încearcă să-și întărească stăpânirea asupra ta fără consimțământul tău.

Și nu-i cumva posibil să avem nevoie de mai mulți bărbați și femei dezinteresați și cu vederi suficient de largi încât să considere că e de datoria lor să planteze semințele unei culturi adevărate pentru generațiile viitoare?

Asemenea pădurilor noastre, ideile noastre sunt rărite și decimate cu rapiditate. Câmpul în care ar putea fi replantate este mintea umană, iar procesul prin care am putea-o face se numește ereditate socială — adică, însămânțarea minților tinere și avide ale copiilor noștri cu propriile noastre idealuri. O singură generație de utilizare sistematică a acestui principiu ne-ar înălța idealurile până la cea mai înaltă treaptă pe care putem spera să ajungem. Dacă, prin intermediul bisericilor, al ziarelor și al școlii, Germania i-a impus tinerimii sale propria „cultură" într-o singură generație, și noi putem reuși să impunem regula de aur în aceeași perioadă de timp, pentru că principiul este eficient și ușor de aplicat. Orice pedagog, orice editor al unui ziar de primă mână și orice lider religios înțelege puterea acestui principiu pe care l-am denumit ereditate socială, însă, până când toți aceștia nu vor ajunge să conlucreze în vederea unui țel comun, nu vom avea parte de niciun rezultat.

Un potențial nucleu pentru reunirea acestor trei mari forțe ar putea fi mișcarea mondială interconfesională. Dacă am dreptate, și se va ivi și liderul potrivit, această mișcare ar putea deveni cea mai cuprinzătoare dintre toate cele care au existat vreodată.

Întreprinderea de care vorbesc pare să fie uriașă, însă ar putea fi dusă la îndeplinire cu niște costuri mai mici

decât cele pentru construirea canalului Panama, și într-un interval de timp asemănător.

Permite-ți-mi să repet afirmația pentru ca să vi se întipărească bine în minte: *Într-o singură generație*, bisericile, școlile și presa ar putea să implanteze acest nou ideal atât de adânc în mintea omenirii, încât toată lumea și-ar dedica eforturile ajutorării celor mai slabi decât ei cu aceeași naturalețe cu care îi exploatează în prezent. Iar asta s-ar putea realiza numai cu ajutorul principiului eredității sociale — implantarea unui ideal în mințile tinerilor!

Sunt tentat să spun că școlile ar putea realiza singure această măreață faptă. Sunt convins că școlile și bisericile împreună s-ar ridica la înălțimea acestei sarcini, însă, cu ajutorul propagandei făcute prin mijloacele de comunicare în masă, ea ar putea fi dusă la îndeplinire într-un timp mai scurt.

Controlează materia predată în școli, cele predicate de la amvon și cele publicate în presă și poți fi sigur că puterea acestei acțiuni va crea idealul dorit într-o singură generație.

Niște omuleți simpatici aleargă de colo-colo predicând tot soiul de panacee pentru nedreptățile lumii, însă foarte puțini dintre ei au habar de cum ar putea fi puse în aplicare soluțiile lor.

Îmi aduc aminte de un cârd de gâște, care măcăne și bat din aripi înainte de masă, așteptând să fie hrănite, fără să aibă nici cea mai mică idee cum să-l facă pe îngrijitorul lor să vină mai repede.

Din toate aceste discuții despre liga națiunilor, din toate dezbaterile despre asuprirea clasei muncitoare, nu s-a conturat nicio singură soluție inteligentă, pentru că aceia care au venit cu formulele lor de-a gata se gândeau să le aplice unor minți adulte, așteptându-se în van la rezultate imediate.

Bănuiala mea e că nenorocirile lumii n-au apărut nici ele peste noapte, ci după secole întregi de aplicare proastă a principiului eredității sociale.

Dacă e musai să-i vorbești de rău pe cei care nu-ți plac, nu o fă cu voce tare, ci așterne-ți gândurile în cuvinte pe nisipul umed de la marginea apei.

Bănuiala mea e că, dacă acum vreo două-trei secole, un tip mai dezgheţat la minte s-ar fi gândit să întemeieze o mișcare prin care să completeze lucrarea bisericilor, a școlilor și a presei cu aplicații practice ale regulii de aur în domeniul economiei, istoria lumii ar fi fost cu totul alta.

Acest lucru ar fi putut fi realizat atunci, cum poate fi realizat și astăzi, cu ajutorul principiului eredității sociale.

Cel care oferă un remediu pentru necazurile lumii, așteptându-se să funcționeze în absența acestui principiu, nu știe nimic despre natura minții umane!

Poți îmblânzi o pisică sălbatică, dacă o iei de la sânul mamei ei înainte ca aceasta să fi sădit în ea teama de ființa umană, dar nu și după aceea. Același principiu i se aplică și acestui animal mai evoluat numit om! Dacă omul învață să se comporte cuviincios cu semenii săi, o face numai înainte de împlinirea vârstei de doisprezece ani, puteți fi siguri de asta.

Nicio predică din lume nu poate schimba acest adevăr. Cum nu ne mai temem de foc și pucioasă în viața de apoi, nu-i vom trata pe cei mai slabi cu blândețe și nu-i vom ajuta decât dacă vom *dori* să o facem, și nu ne vom putea dori acest lucru până când nu ne va fi sădit în minte sub forma unui ideal, cât încă suntem maleabili și deschiși.

Mintea umană este singurul mister al universului care ar trebui să ne preocupe, pentru că, dacă e îndrumată așa

cum se cuvine, poate transforma chiar și cea mai banală dintre ființe într-un geniu!

Dacă îți sunt la îndemână chiar și cele mai elementare dintre principiile psihologiei, vei ști exact ce înseamnă termenul de ereditate socială (sau mentală) și vei înțelege temeinicia sugestiilor privitoare la posibilitățile de care dispunem prin intermediul bisericilor, al școlilor și al presei. Dacă n-ai studiat niciodată psihologia, fă rost de niște cărți (din cele scrise într-un limbaj simplu, pentru nespecialiști) despre acest subiect și informează-te. Căci a te familiariza cu principiile de funcționare ale minții umane înseamnă a înțelege singura putere adevărată care te poate ajuta să ajungi unde îți dorești în viață.

Dacă acest editorial îți va trezi interesul pentru psihologie și te va face să vrei să afli mai multe despre acest subiect, ar putea fi un punct de cotitură al vieții tale.

Ca să te scutesc de efortul de a căuta o carte bună pe acest subiect, o să citez câteva pasaje din articolul lui Arthur Brisbane, apărut în *Chicago Herlad Examiner*:

„Cele ce urmează vorbesc despre creierul *tău*.

Un băiat de bani gata moștenește un automobil și-i ordonă șoferului să-l aducă, fără să arate niciun interes pentru mașinăria respectivă.

Omul care a muncit pentru banii cu care și-a cumpărat un automobil încearcă să afle cât mai multe despre el — se preocupă de el.

Ne moștenim creierele, le primim de-a gata la naștere, și puțini sunt aceia care, la sfârșitul vieții, știu mai multe despre minunata mașinărie care le produce gândurile, decât la începutul ei.

Singurul lucru de o oarecare valoare la tine este misterioasa putere care lucrează prin intermediul minții. Dacă elementul propriu-zis care se manifestă aici este *sufletul*, cum spun unii, *voința*, cum cred alții, sau *reacțiile chimice*,

cum susțin materialiștii, nu putem ști. Însă putem cunoaște mașinăria care este închisă în craniul tău, care primește informații despre lumea exterioară prin intermediul unui set de nervi și dă comenzi mușchilor și oaselor prin intermediul unui alt set de nervi.

Printre alte cărți bune referitoare la acest subiect, citește *Brain and Personality*, de W.H. Thompson, apărută la Dodd, Mead & Co., și vei înțelege mai bine acest domeniu.

La început, oamenii nu știau că gândirea și simțirea își au sălașul în creierul lor. Cuvântul «creier» nici măcar nu apare în Biblie. Când a fost scrisă cartea, nimeni nu bănuia că organul opac, cenușiu și izolat, închis în cutia craniană ar avea ceva de-a face cu gândirea.

Babilonienii și alții după ei credeau că gândirea izvorăște din ficat. Preoții lor cercetau cu atenție ficatul animalelor pe care le sacrificau pentru a afla viitorul.

Evreii considerau că sufletul se află în inimă, mintea în rinichi, iar emoțiile mai puțin intense, cum ar fi compasiunea, și-ar avea sălașul în intestine. Tocmai de-aceea, Biblia spune: «Fie ca rărunchii (adică ficatul) să-l povățuiască în faptul nopții.» În altă parte se spune: «Domnul i-a pus inima și rinichii la încercare», iar Ieremia îi denunța pe ipocriții care «îl au pe Domnul în gură, dar nu și în rinichi».

Potrivit lui Aristotel, creierul nu avea nimic de-a face cu gândirea, fiind nimic mai mult decât un organ care răcea sângele.

Un singur om, care a trăit înainte de Platon și Aristotel, Alcmenon, a considerat creierul ca fiind sălașul minții. Și-a bazat credința pe descoperirea potrivit căreia, dacă secționai nervul optic, care făcea legătura între ochi și creier, puteai provoca orbirea. De-a lungul secolelor, alți înțelepți au cercetat această teorie, însă singurul care

a reușit s-o demonstreze a fost grecul Galen, medicul personal al lui Marcus Aurelius.

Broca, un om de știință care a murit în 1881, a fost primul care a înțeles funcționarea mașinii gânditoare umane. Partea din creier responsabilă cu vorbirea se numește «circumvoluțiunea lui Broca». El a localizat vorbirea în partea posterioară a celei de-a treia circumvoluțiuni frontale, a cărei distrugere determină imposibilitatea de a vorbi. Când acest francez a reușit să exploreze creierul, începând să predea modul lui de funcționare, a făcut o descoperire de o mie de ori mai importantă decât cele făcute de Peary, Stanley sau Livingstone[1].

Așa cum ai doi ochi, două urechi, două mâini și două picioare, ai și *două creiere*. Fiecare dintre ele este de sine stătător și, la nevoie, poate face toată treaba de unul singur, la fel cum un ochi poate vedea de unul singur, dacă celălalt ți-a fost afectat."

Banii și fericirea, cele două mari scopuri ale vieții noastre, n-au fost obținute și PĂSTRATE niciodată decât muncind în folosul aproapelui tău.

„Dacă ești dreptaci, partea *stângă* a creierului se ocupă de vorbire. Dacă ești stângaci, centrul din partea *dreaptă* a creierului se ocupă de vorbire. Dacă centrul vorbirii îți este afectat în copilărie, cealaltă parte a creierului va prelua sarcina acestuia. Dar dacă ai cincizeci de ani și-ți pierzi capacitatea de a vorbi, nu ți-o vei mai recăpăta niciodată. Odată cu vârsta, creierul devine mai puțin flexibil și, asemenea unui câine bătrân, nu mai poate învăța trucuri noi.

Ne naștem fără știința vorbirii. Fiecare nou creier trebuie să învețe totul de la început, inclusiv să vorbească.

[1] Faimoși exploratori din secolul al XIX-lea (*n. tr.*).

Educația începe în clipa în care bebelușul întinde mâna și află numele lucrului înspre care arată. Dacă ai lega mâna stângă a copilului, obligându-l să arate numai cu dreapta, vorbirea ar fi preluată mai mult ca sigur de partea stângă a creierului. Dacă ai face același lucru cu cealaltă mână, copilul va fi stângaci și numai partea dreaptă a creierului său va învăța să vorbească.

Văzul, auzul, recunoașterea celor apropiați, gustul și mirosul își au toate locul lor precis în creier, la fel ca volumele dintr-o bibliotecă. Creierul tău poate fi atât de afectat încât, cu toate că le-ai putea vedea, nu ți-ai mai recunoaște nici măcar rudele. O rană în altă parte ți-ar putea distruge vederea. O alta ți-ar face imposibil să distingi sunetele între ele, ajungând să confunzi lătratul unui câine cu ciripitul unei păsări. O afecțiune mai profundă te-ar putea lăsa complet surd. După cum stângaciul vorbește cu partea dreaptă a creierului, și viceversa, tot cu aceasta va auzi și va distinge sunetele între ele.

Nimeni nu știe exact *cum* funcționează mintea și ce este această gândire care-i permite unui animal biped, legat de pământ, să măsoare cu precizie distanța până la o stea aflată la miliarde de kilometri depărtare, să afle greutatea Soarelui, sau să cântărească Pământul.

Una dintre teorii spune că mintea seamănă cu o harpă eoliană care produce gânduri la atingerea forțelor din mediul extern. O alta asemuiește mintea cu o vioară, care nu poate produce muzică decât dacă e mânuită de o ființă gânditoare.

Nimeni nu știe *ce* forțe lucrează în creier, *cum*, sau *de ce*. Anticii spuneau că pământul stă pe umerii titanului Atlas, care stătea, la rândul lui, pe o broască țestoasă. Și atât. N-au găsit cu cale să se întrebe pe ce stătea această broască țestoasă.

Spunem că nervii văzului, mirosului, gustului, pipăitului și auzului aduc informații creierului. Care, la rândul lui, duce informații conștiinței, care comandă voinței, prin intermediul căreia corpul nostru se mișcă. Voința, asemenea obiectului pe care stătea marea țestoasă, rămâne neexplicată.

Când îți pui pe cap pălăria altuia și vezi că-ți pică peste urechi ești cuprins de indignare, pentru că bănuiești că acela va deduce că e mai inteligent decât tine. Ei bine, lucrurile nu stau chiar așa."

Nu-i mai ușor să primești o plată generoasă pentru un serviciu de mântuială decât este să culegi grâu după ce-ai semănat mușțar de câmp.

„De regulă, un creier de dimensiuni normale este mai bun decât unul neobișnuit de mic. Idioții și retardații au, în general, creiere mai mici și mai ușoare decât oamenii normali.

Helmholtz, unul dintre cei mai mari savanți ai lumii, avea un creier ce cântărea numai un kilogram două sute de grame. În schimb, creierele a treisprezece bărbați care au murit într-un azil pentru săraci din Anglia, aveau aproape două kilograme. Cel al lui Webster avea puțin peste un kilogram și jumătate.

Creierul lui Dollinger, cărturar și teolog de seamă, cântărea doar un kilogram.

Dintre cetățenii a cinci state, Suedia, Bavaria, ducatul Hesse, Cehia și Anglia, englezii au, în medie, cea mai mică greutate a creierului, iar cehii, pe cea mai mare.

Dimensiunea și greutatea creierului nu merg întotdeauna mână în mână. Asemenea unei portocale, creierul poate avea un înveliș mai gros decât pare.

Un mic ferăstrău dintr-un oțel durabil poate tăia o bară groasă de fier. Un creier de mici dimensiuni, dar alcătuit din materia potrivită, este mai important decât unul cu o masă colosală.

În medie, creierul femeilor este mai mic decât cel al bărbaților, la fel ca și craniile lor.

Odată cu trecerea timpului, substanța din care e făcut creierul tău se «așază», devenind, din punct de vedere mental, tare ca betonul. După o anumită vârstă, omul nu-și mai poate schimba vederile și opiniile. El consideră că nu *vrea*, dar, în realitate, chiar nu mai poate.

Între douăzeci și patruzeci de ani, oamenii educați pot primi cu ușurință idei noi, după aceea, mai greu, sau chiar deloc. Dacă acea «spărtură» prin care pătrund adevărurile nu s-a făcut în tinerețe, mai apoi, e prea târziu. De-aici și importanța de a avea acea «brumă de cunoștințe generale», privite îndeobște cu atâta dispreț. Orice astfel de cunoștință superficială ar putea lăsa o gaură prin care, în timp, ar putea pătrunde lumina adevărului. Oamenii lipsiți de educație rareori acceptă idei noi după vârsta de 25 de ani. După această vârstă, ei pot urî, dar de gândit, gândesc cu dificultate. De-asta și sunt atât de periculoase marile mulțimi de oameni.

Când Harvey a făcut cunoscut lumii că sângele circulă prin corp pompat de inimă, ați zice că orice prost ar fi trebuit să recunoască adevărul descoperirii lui.

Cu toate astea, acest adevăr atât de evident pentru noi a fost contestat de toți marii doctori ai Europei, cu excepția câtorva care nu trecuseră încă de patruzeci de ani. Mințile celorlalți deveniseră la fel de solide ca betonul.

În capitolul dedicat politicienilor, din *Dicționarul filozofic*, Voltaire spune că nu scrie pentru politicienii epocii sale, pentru că aceștia n-au timp să asculte, ci pentru tinerii politicieni de mâine. Nu poți modela sau corecta betonul.

Lumea științifică este în continuare uimită de faptul că avem două creiere distincte, cum avem două mâini și două picioare. Cel de-al doilea creier pare complet de prisos și, cu toate astea, îl avem, gata să preia funcțiile vorbirii dacă sunt afectate, sau pe ale gândirii și percepției, dacă accidentul survine suficient de devreme în viață.

Marile lucrări ale naturii au toate formă sferică. Stelele și planetele sunt sfere, apa dintr-un râu, sau sângele din vene curge în picături rotunde. Poate că există o rațiune îndreptățită, pe care o vom descoperi mai târziu, pentru existența unui creier sferic cu două emisfere. Într-o bună zi, ne-am putea folosi unul dintre creiere pentru gândirea cotidiană și pe celălalt, pentru explorarea și contemplarea universului. «Încă nu s-a vădit ce putem fi.»"

De ce nu l-am plăti pe lucrătorul incompetent, leneș și nepriceput la fel ca pe cel talentat, muncitor și eficient? Tu ai face-o, dacă ai fi patron?

„Cele două creiere care sălășluiesc în spatele orbitelor tale, deasupra nasului și a urechilor, și sub rădăcina părului, își adâncesc circumvoluțiunile, își sporesc puterea, numai câtă vreme gândești; când n-o mai faci, se deteriorează uimitor de repede. Ele sunt separate de un șant, o fantă, și unite, la baza acesteia, de o punte numită corpul calos. E o punte compusă din fibre albe ce face legătura dintre cele două creiere și prin care se presupune că sunt transmise informații. Nu se știe cu siguranță la ce folosește. Sunt cunoscute cazuri de oameni care au trăit o viață normală și fără ea.

Într-o bună zi, s-ar putea încerca transplantarea unei jumătăți de creier uman foarte tânăr în locul unei jumătăți de creier a unui cimpanzeu tânăr. Voi, cei care luptați împotriva vivisecției, fiți cu băgare de seamă la asta!

Ca și tine, fratele tău mai mic, cimpanzeul, are două creiere distincte. Și ți-ar fi foarte greu să deosebești creierul unui cimpanzeu tânăr de cel al unui copil.

Creierul tău are o scoarță asemănătoare cu a unui copac, numită «cortex», iar dedesubtul ei se află o substanță albă și rece asemănătoare interiorului lemnos al copacului. Gândirea se produce în scoarța creierului, sau în cortex, și se pare că gândurile curg prin aceasta la fel ca seva dătătoare de viață prin scoarța copacului.

Toate procesele gândirii și percepției se petrec într-un singur creier, niciodată în amândouă. Un accident survenit în copilărie poate decide pentru tot restul zilelor care dintre creiere va fi cel activ.

Pentru cei mai superficiali dintre noi a fost un mare șoc când s-a decoperit că encefalul cimpanzeului are nu doar aceiași lobi, ci exact aceleași circumvoluțiuni ca și creierul uman. «Aria» sau circumvoluțiunea lui Broca se află și ea la locul ei, doar că maimuța nu poate vorbi.

Huxley a demonstrat chiar, contrazicându-l pe Owen, că în creierul uman nu există nici măcar o singură formațiune distinctă care să nu se regăsească în creierul unui babuin. Bisturiul nu poate explica diferența de valoare ce separă creierul unui babuin de creierul unui om de știință.

Cu tot respectul pentru doctorul Garner, niciun animal n-a articulat vreodată un cuvânt. Pe de altă parte, nu e cunoscută nicio rasă umană, oricât de puțin inteligentă, care să nu fi avut darul vorbirii. Orice cuvânt pe care-l rostești pentru a-ți exprima gândurile se naște «într-o mică parte a materiei cenușii, nu mai mare decât o alună». E suficient să ți se spargă un vas de sânge în acea parte a creierului și vei rămâne mut.

Rănește cât de puțin acea parte a creierului și ai putea să uiți cum să vorbești limba engleză, amintindu-ți totuși limba franceză, sau vreo altă limbă moartă. «Sertarul»

mental în care se află depozitată limba engleză ar putea fi distrus, în vreme ce acelea care conțin limba franceză sau greacă ar putea rămâne intacte.

«Gândesc, deci exist», declamă omul de știință. *De ce* gândim, sau *cum*, sau *cine* gândește, fie că gândurile sunt reale, create de noi, sau imprimate în mintea noastră din afară, așa cum razele soarelui imprimă o imagine pe o placă fotografică, încă nu știm.

Până și somnul, această vacanță a creierului, este un mister pentru noi. Ce se întâmplă când creierul doarme și trupul se odihnește? Se duce mintea, spiritul, conștiința, sau orice ar fi această mașină gânditoare, să se distreze în altă parte, ca un șofer ce-și lasă automobilul în garaj peste noapte?

Acum, probabil că spuneți, «dormim pentru că suntem obosiți». O parte din noi este, cealaltă nu. Orice lucru care necesită un efort de *voință* provoacă oboseală. Dacă voința ta te pune la lucru, făcându-te să alergi sau să sari, vei obosi și va trebui să te odihnești. Dar acea parte a creierului tău care lucrează inconștient îți supune anume nervi și mușchi la un efort neîntrerupt, care poate dura chiar și o sută de ani, dacă trăiești atât.

Forța pe care o folosești chiar și pentru o singură respirație, și care-ți supune la efort mușchii pieptului și ai abdomenului, este egală cu cea de care ai avea nevoie pentru a ridica două sute douăzeci de kilograme la un centimetru înălțime. De peste treizeci de ori în fiecare minut, până la sfârșitul zilelor tale, atât lucrează anumiți mușchi ai corpului tău, cu forța necesară pentru a ridica două sute douăzeci de kilograme la un centimetru înălțime, și nu se odihnesc niciodată.

Și acest minunat mușchi, acest motor numit inimă, cum de rezistă fără o clipă de odihnă? În timp ce opera cavitatea toracică a unui câine, Carrel, celebrul chirurg

francez, a ținut inima palpitândă a animalului în mână fără să o rănească și a exclamat: «iată cel mai minunat motor din lume». Și exact asta și este, atât la animale, cât și la noi. O parte a creierului tău despre care nu ai habar menține inima în funcțiune.

Doi nervi, numiți «medula», care pornesc din partea inferioară a creierului tău și ajung la inimă, reglează funcționarea acesteia. Dacă stimulezi cu un curent electric de mică intensitate funcționarea unuia dintre ei, inima își dublează activitatea. Dacă îl stimulezi pe celălalt, și-o încetinește. Stimulează-l mai mult decât trebuie și se oprește. Secționează cel de-al doilea nerv și inima o să o ia la goană ca niște cai nărăvași scăpați de sub control.

Unul dintre nervi o face să meargă mai repede, precum biciul din mâna vizitiului, iar celălalt o încetinește, ca frâiele prinse de hamuri. Și, după cum inima este controlată, la fel se întâmplă cu tot ceea ce se găsește în această «minunată și teribilă creație» numită corp, de la întunecatul cortex al creierului, până la mușchii și nervii ce reglează presiunea sangvină, sau acel fabulos sistem ce controlează temperatura sângelui, împiedicând-o să fluctueze chiar și cu o fracțiune de grad. Iar de acest întreg proces de gestiune automată noi nici măcar nu suntem conștienți.

Oricine citește o carte de anatomie, sau de psihologie, se întreabă la sfârșit: Despre ce-am citit? Ce este acest lucru care sălășluiește în noi, recunoaște faptele transmise de nervi și trimite prin plăpândele noastre mâini și guri ordine care transformă fața pământului, sfărâmând munți și unind oceane?"

Pune-mi o întrebare la care mi-e greu să îți răspund și-mi vei fi făcut un serviciu neprețuit pentru că m-ai obligat să GÂNDESC!

„Acum două mii patru sute de ani, Democrit din Abdera, discipol al magilor caldeeni, a spus: «Omul trăiește într-o lume de iluzii și forme înșelătoare pe care vulgul o ia drept realitate. La drept vorbind, nu știm nimic.»

Mari medici și fiziologi ai zilelor noastre, care studiază țesuturi, nervi și mușchi, mărturisesc la rândul lor că nu știu nimic despre puterea care ne guvernează. Scânteia din privire e singura care ni-l dezvăluie pe acel locuitor ascuns al corpului nostru, sufletul. Dar așa să fie oare? La auzul cornului de vânătoare, când calul nechează și bate cu copita în pământ, ochii săi par și ei să scapere scântei. Să aibă și el un suflet mai mic în rang decât al nostru?"

Ai citit o excelentă lecție de psihologie, pe înțelesul tuturor. Dacă ai stat să rumegi cele citite, știi deja mai multe despre psihologie și mintea umană decât nouăzeci și nouă la sută dintre oameni. Înțelegi, acum, de ce propun ca bisericile, ziarele și instituțiile de învățământ să facă un efort organizat de a implanta filozofia regulii de aur în mințile tinerimii noastre, *pentru că acela este singurul loc în care o astfel de filozofie ar putea prinde rădăcini!*

După ce vei termina de citit acest articol, du-te la biblioteca publică și citește *The Science of Power*, de Benjamin Kidd (publicată de G.P. Putnam's Sons, la New York), și *Thinking as a Science*, de Henry Hazlitt (publicată de E.P. Dutton & Company, tot la New York). Pe amândouă ți le poți procura și de la librăria locală, sau de la distribuitorii Montgomery Ward & Company, din Chicago, Illinois.

După ce vei citi aceste două cărți interesante — ceea ce nu-ți va lua mai mult de câteva ore — vei ști mai multe despre mintea umană decât toți locuitorii planetei, cu excepția acelora care s-au specializat în psihologie.

În paranteză fie spus, vei avea de la zece până la zece mii de ori mai multă putere să-ți îndeplinești principalul scop în viață decât aveai înaintea acestei lecturi recomandate și sperăm noi, bine *cugetate*!

Diferența dintre cel care câștigă 25 000 de dolari pe an și cel care nu câștigă decât 1 500 este, în mare parte, o diferență de înțelegere a principiilor fundamentale ale psihologiei. Documentează-te pe acest subiect și transmite-le informația și celor de care ești apropiat.

Acum știi câte ceva!

Ce ai de gând să faci cu informațiile pe care le-ai căpătat? Când și cum ai de gând să le folosești? Dacă, după citirea acestui editorial, ți-a venit o idee, păstreaz-o bine și pune-o la lucru! Spune-le și altora despre ea — scrie despre ea — gândește-te la ea, pentru că acestea sunt exerciții mentale care o vor face să crească și să se dezvolte, devenind parte integrantă din tine, moment în care o vei putea folosi cu tot atât de multă lejeritate și pricepere pe cât îți folosești mâna dreaptă, dar cu infinit mai multe beneficii.

Ea te va învăța să gândești corect și logic. Te va purta din culme în culme, până când vei ajunge persoana care dorești să fii!

Scopul meu precis în viață este:

Să pun principiile mai presus de bani, umanitatea mai presus de indivizii egoiști care vor să primească fără să dea și să-mi ajut semenii să facă la fel.

Să plantez sâmburele revoluției în inimile semenilor mei până ce se vor ridica și vor lucra împreună pentru a clădi o civilizație care să ofere ceva mai mult decât privilegiul de a fi legat de piatra de moară a trudei perpetue și de a sta întotdeauna cu teama de foamete în suflet.

Să-mi strunesc intoleranța și să-i ajut și pe alții s-o facă.

Să desfășor un program educațional constructiv, care să-i ajute pe oameni să vadă avantajele cooperării și dezavantajele de a se lupta unii cu alții pentru a ajunge mai repede să se sacrifice pe altarul banilor.

Să pun pe picioare un lanț de publicații care să cuprindă întreaga Americă într-un soi de rețea, în ale căror pagini să nu se regăsească decât știri autentice, constructive și decente, și ale căror editoriale să inspire milioane de oameni să se elibereze de veșnicul jug al salariului și să se smulgă de sub talpa nesăbuiților ahtiați după bani.

Să aduc servicii mai numeroase și de mai bună calitate decât sunt plătit să o fac și să-i ajut pe alții să vadă avantajele în a proceda astfel.

Să las deoparte orice prejudecăți și să întind o mână de-ajutor tuturor, indiferent de opiniile lor religioase, politice, rasiale sau economice.

Să-mprăștii peste tot semințele bunei dispoziții, încercând să mă fac binevenit oriunde.

Să-mi amintesc întotdeauna că sunt în serviciul public și că cea mai mare onoare de care poate avea parte cineva este să slujească așa cum se cuvine.

Să câștig încrederea semenilor mei prin merit și să mă port astfel încât să n-o trădez niciodată.

În ultimul rând, să accept orice responsabilități mi-ar aduce viața, fără să preget a mă pune în slujba altora, și să pun mereu umărul la roata progresului, ajutând-o în drumul ei către țelul spre care tind toate ființele umane — *fericirea pe Pământ*.

15

Al cincisprezecelea reper

Aplicarea regulii de aur

Cel de-al cincisprezecelea reper pe calea spre succes este *aplicarea regulii de aur*.

Și iată că primesc o scrisoare din partea unui profesor de la Harvard care îmi pune în mișcare mașina de scris editorială. Public atât scrisoarea, cât și răspunsul pe care i l-am dat, cu intenția de a vă stârni apetitul pentru subiectul în discuție.

Dragă domnule Hill,

Citesc revista dumneavoastră încă de la apariția sa, acum patru ani de zile și v-am studiat lună de lună filozofia cu un interes crescând.

A fost revelator să urmăresc cum a evoluat procesul dumneavoastră de gândire de când ați început să scrieți aceste eseuri înălțătoare și sunt de părere că ați făcut mai mult bine decât credeți. Cu toate acestea, am fost dezamăgit să constat că încă nu ați descoperit că regula de aur nu este doar ea suficientă pentru a purta pe cineva spre succes.

Reflectați mai bine și vă va fi evident că un om ar putea cu ușurință să moară de foame înconjurat de toate roadele pământului, în ciuda faptului că aplică regula de aur în toate relațiile sale cu ceilalți.

Scuzați-mi intervenția, dar știu din lucrările dumneavoastră literare că sunteți un om care întâmpină cu brațele

deschise orice sugestie, chiar dacă nu corespunde întru totul vederilor sale.

Cu prietenie...

Scrisoarea de mai sus a venit oarecum ca un șoc. E posibil ca un profesor de la Harvard să mă fi citit ani de zile fără să înțeleagă bine ce am scris? Fără îndoială că da, și îmi asum întreaga vină pentru asta. Mi-o asum până în acest punct, căci de-aici încolo voi fi sincer și voi spune că dacă un profesor de la Harvard sau oricine altcineva citește aceste rânduri și nu reușește să înțeleagă care-i punctul meu de vedere cu privire la relația dintre regula de aur și succes, nu va mai fi vina mea, căci voi vorbi pe șleau.

Pentru început, neg a fi spus vreodată că doar regula de aur e suficientă pentru a purta pe cineva spre succes, pentru că știu de mulți ani de zile că nu-i așa. După mine, sunt mulți factori care contribuie la succes, dintre care nu cel mai puțin important este însăși definiția termenului.

Să zicem, de dragul exemplului, că acumularea de bani peste necesitățile traiului zilnic înseamnă să ai succes.

Banii sunt strânși prin utilizarea puterii; și băgați de seamă că am spus „strânși", nu „moșteniți".

Puterea vine printr-un efort organizat, nu altfel. Când creezi putere printr-un efort organizat, aduci laolaltă mulți factori și-i combini în proporții adecvate, apoi folosești ceea ce rezultă din acest melanj ca punct de pornire al unui plan bine gândit. Planul variază în funcție de natura poziției sau a scopului pe care dorești să-l atingi prin realizarea lui.

Factorii prin care se creează și obține puterea sunt cincisprezece la număr și i-am menționat în paginile revistei noastre de nenumărate ori, din toate unghiurile și

punctele de vedere cu putință, pentru că știam că trebuie să-mi explicitez premisa pentru toate tipurile de cititori.

Nu strică dacă menționăm acești cincisprezece factori încă o dată sau dacă spunem din nou că puterea se formează prin combinarea lor în proporția justă.

Primul este *un scop precis în viață*!

Apoi, urmează ceilalți paisprezece, și anume: încrederea în sine, inițiativa, imaginația, acțiunea, entuziasmul, autocontrolul, obișnuința de a munci mai mult decât ești plătit, personalitatea atrăgătoare, gândirea corectă, concentrarea, perseverența, capacitatea de a învăța din greșeli și eșecuri, toleranța și, în cele din urmă, dar cu nimic mai puțin important, aplicarea regulii de aur.

Nu am spus niciodată că regula de aur era îndeajuns. Cu toate că se regăsește la sfârșitul listei, putem spune din nou ceea ce am mai spus de nenumărate ori și în nenumărate feluri, că, în viață, *nicio poziție nu poate fi de durată și niciun succes permanent, dacă nu se bazează pe adevăr și pe dreptate*, ceea ce echivalează cu a spune că succesul nu va dura dacă nu a fost obținut prin aplicarea principiului regulii de aur.

Bogăția se află în mâinile celor suficient de inteligenți să o obțină și să o păstreze. Acest adevăr e de neocolit.

Selecția naturală are câștig de cauză și va avea întotdeauna. Oricine l-a studiat pe Darwin știe de existența acestei legi și de modalitatea ei de funcționare. Natura creează nenumărați șoareci de câmp, dintre care mulți își găsesc sfârșitul în ghearele șoimilor, bufnițelor, nevăstuicii sau ale altei ființe mai bine „adaptate" decât ei. Sintagma „bine adaptat" nu e sinonimă cu „drept". Poate că șoarecii de câmp cu care se hrănesc bufnițele sunt la fel de „drepți" ca și cei care le scapă și reușesc să perpetueze specia, doar că nu sunt suficient de „bine adaptați", adică

nu sunt organizați și destul de puternici pentru a supraviețui.

În fiecare specie animală, inclusiv în cea umană, există indivizi mai bine adaptați din punctul de vedere al supraviețuirii decât alții.

Niciodată, în întreaga istorie a lumii, n-au existat atâtea oportunități ca acum pentru cei dispuși să servească înainte de a cere să fie plătiți.

Omul care știe să-și distribuie eforturile și să le coordoneze inteligent poate face rost de toți banii pe care-i poate cuprinde cu gândul și nimeni nu-l poate opri. Dacă va fi fericit și „de succes" după ce-i obține, e o cu totul altă chestiune. După cum înțeleg eu lucrurile, succesul trebuie să includă și fericirea, dar n-am nicio îndoială că oamenii pot câștiga o grămadă de bani fără să aplice regula de aur, sau să aibă parte de vreo bucurie de pe urma câștigului lor.

Cei cincisprezece factori pe care i-am menționat se referă la utilizarea efortului organizat, sau a puterii, astfel încât să-ți aducă un *real succes*: acela în care fericirea se împletește organic.

Majoritatea oamenilor au cel puțin o parte dintre acești factori sub control, dar au nevoie și de ceilalți pentru a-și completa schema vieții. Cineva ar putea avea primii paisprezece factori sub control, dar în absența celui de-al cincisprezecelea, nu ar reuși să aibă un succes de durată. Puterea ar putea fi obținută și printr-un mixaj adecvat al primilor paisprezece factori, însă, dacă nu ar fi ghidată de regula de aur, în loc să aducă succesul, ar putea aduce distrugerea.

Dacă nici asta nu clarifică punctul nostru de vedere asupra relației dintre regula de aur și succes, trebuie să-mi

recunosc neputința de a explica ce vreau să spun în limba engleză.

Majoritatea marilor realizări s-au născut prin luptă!

Planul naturii este ca fiecare ființă să progreseze prin luptă. Această necesitate este, de cele mai multe ori, neplăcută, și cei mai mulți dintre noi s-ar feri de ea dacă ar ști cum.

Cu cât ne zbatem mai tare, cu-atât învățăm mai multe.

Natura sădește în inimile noastre dorința și apoi ne înconjoară de obiective ale acesteia, punându-ne să depășim tot soiul de obstacole pentru a ajunge la ele. Nicăieri în planurile Naturii n-am descoperit obiceiul de a ne oferi ceva pe degeaba. Ea ne face să ne zbatem și să plătim un preț pentru tot ceea ce obținem.

Una dintre cele mai adânc înrădăcinate dorințe ale spiritului uman este cea de înavuțire.

Acela care nu e împins la acțiune de această dorință e o pasăre rară între semenii săi. Ținând cont de ubicuitatea acestei dorințe, trebuie să conchidem că Natura a sădit-o în noi pentru a ne determina să luptăm.

Fie că obținem lucrurile pentru care ne zbatem, fie că nu, ar trebui să ne consolăm la gândul că am avut privilegiul de a lupta, învățând ceva care i-ar putea fi util Naturii în planurile sale.

În clipa în care încetăm să ne zbatem, începem să ne atrofiem și murim. Natura ne spune „trebuie să crești în continuare, sau să te dai la o parte". Fără luptă, nu putem crește. Asta ar trebui să ne aline în momentele cele mai grele ale zbuciumului nostru, pentru că doar printr-o luptă grea putem crește mai repede.

Când îți pierzi simțul umorului, angajează-te ca liftier și viața ta va fi o serie de *suișuri* și *coborâșuri*.

Frica este un obstacol îngrozitor. Una dintre cele mai periculoase și apăsătoare temeri este cea de comentariile celorlalți. Dacă nu s-ar teme să-și dea jos pălăriile strâmte, care le strangulează nervii ce aprovizionează firele de păr cu sânge proaspăt, cei cu o calviție incipientă și-ar putea salva părul. Dar frica de „ce se va spune" îi împiedică să și le dea jos.

De curând, am întrebat o persoană publică ce considera ea a fi motivul adevărat al tuturor grevelor din ultima vreme. Ne-a răspuns, dar înainte de asta, ne-a rugat să-i promitem că nu-i vom dezvălui numele. Și lui îi era teamă de „ce vor spune" despre el pentru că și-a exprimat opinia sinceră despre situație.

Acest „ei" imprecis și imaginar a ținut multe genii închise în propria minte, temându-se să acționeze și să se exprime fără menajamente.

Să zicem că oamenii te critică. Și ce-i cu asta? Orice prost poate să critice și *mulți dintre ei chiar o fac!* Însă criticile lor nu-i rănesc decât pe ei înșiși, căci îi arată drept ceea ce sunt.

Oamenii care analizează și gândesc sunt rareori extrem de critici cu ei înșiși. Bărbatul sau femeia care face fără teamă ceea ce crede că e drept, chiar dacă nu corespunde vederilor mulțimii, are o tărie de caracter care nu cunoaște cuvinte precum „mi-e teamă" sau „e imposibil".

De-abia am discutat cu un astfel de gânditor, care nu mi-a cerut să-i omit numele. Când l-am întrebat ce crede despre situația actuală a muncitorimii, mi-a răspuns fără să stea pe gânduri: „Dacă sindicatele câștigă tot ceea ce au cerut, ceea ce e imposibil, am putea foarte bine să ne mutăm în Rusia, căci acolo nimeni nu pretinde că oamenii au dreptul să se bucure de libertate. Disputa actuală dintre capital și sindicate e limpede și ușor de definit. Capitalul luptă pentru dreptul tuturor de-a lucra unde, pentru cine

și în ce condiții doresc. Sindicatele luptă pentru excluderea din câmpul muncii a celor care nu plătesc tributul cuvenit unor lideri de sindicat autoproclamați. Dacă sindicatele ar avea câștig de cauză, ar însemna să renunțăm la principiul fundamental pe care se bazează Declarația de Independență și să recunoaștem că nu mai avem niciun temei să ne mândrim că suntem cea mai liberă țară din lume."

E ceva neclar în declarația de mai sus?

Că suntem sau nu de acord cu ea, nutrim cel mai mare respect pentru omul care a avut curajul să-și exprime opinia fără niciun înconjur.

Ce-i drept e drept, iar cel care se teme s-o spună nu are voie să se bucure de avantajele ce decurg din ceea ce e drept și nici să fie ferit de efectele nocive ale nedreptății.

Că suntem, sau nu, de acord cu el, avem toată stima pentru omul care stă pe propriile picioare, privește lumea în ochi fără să clipească și-i spune ce crede.

În fața mașinii de scris la care bat aceste rânduri se află următorul slogan: „Pe zi ce trece, am din ce în ce mai mult succes în tot ceea ce-ntreprind!"

Când i-a fost permisă intrarea în această „sfântă a sfintelor" a noastră, unui prieten mai cinic din fire i-au căzut ochii chiar pe acest afiș și m-a întrebat: „Tu nu crezi în chestia asta, nu-i așa?" Așa că i-am răspuns: „Nici pomeneală! Tot ce a făcut pentru mine a fost să mă scoată din mina de cărbune și să m-ajute să-mi găsesc un loc în lume din care slujesc peste 100 000 de oameni, în mințile cărora sădesc aceleași gânduri pozitive de care vorbește și afișul ăsta, așa că, de ce-aș crede în așa ceva?"

Înainte să plece, mi-a spus: „Ei bine, până la urmă, poate că e ceva adevăr în filozofia asta. Întotdeauna m-am temut c-o să ajung un ratat și, până acum, temerile mele s-au realizat întru totul."

Te condamni la sărăcie, mizerie și ratare, sau te înalți pe culmi nebănuite numai *prin puterea gândului*. Dacă *pretinzi* de la tine succes și ești dispus să-l susții prin acțiune, îl vei avea. Există o diferență între a *pretinde* succesul și a ți-l dori. Trebuie să descoperi care este această diferență și să profiți de ea.

Dacă nu te simți la fel de curajos ca autorul acestor rânduri, poți încerca pentru câteva săptămâni următorul experiment: În fiecare clipă de răgaz, spune-ți: „Pe zi ce trece, am din ce în ce mai mult succes în tot ceea ce întreprind!"

Scrie aceste cuvinte pe un bilețel și poartă-l cu tine tot timpul, astfel încât să-l poți citi de mai multe ori pe zi. Când rostești aceste cuvinte, rostește-le cu convingere, pentru că se vor îndeplini. Persevereză, dar nu o fă cu sufletul îndoit, spunându-ți că e doar un „experiment prostesc", care ar putea să dea rezultate, dar mai mult ca sigur n-o va face.

Îți amintește ce spune Biblia (undeva în Evanghelia după Matei) despre cei a căror credință este ca bobul de mușțar? Apucă-te de asta cu cel puțin tot atâta credință, dacă nu chiar mai multă.

Nu lua seama la „ce vor spune", sau „ce vor gândi" despre tine, pentru că „ei" n-o să știe nimic despre micul tău experiment. Dacă vei pune în aplicare acest plan cu acea perseverență care se poate naște numai din credință, în foarte scurt timp vei ajunge atât de puternic, încât îți vei putea rezolva problemele fără să te mai gândești la „ce spune lumea".

Dacă nu mai ai decât o sută de dolari, investește-i într-un costum nou, ca să arăți de milioane. Reține că cei ce se-asemănă se-adună.

O, voi, cei slabi în credință, deșteptați-vă și cereți ce-i al vostru! Aveți în acea „substanță mentală" care se află în capul vostru toată puterea de care aveți nevoie pentru a obține tot ceea ce vă doriți, și cea mai simplă cale de a vă învăța cum să o folosiți este să vă spun că trebuie *să credeți în voi înșivă*!

Am întâlnit un bărbat în vârstă de cincizeci de ani, care s-a dovedit a fi cel mai plurivalent om pe care l-am cunoscut vreodată. Acest om cunoaște întreaga istorie a lumii, de la începuturi până în prezent. Este puternic și impunător. Are o voce minunată și melodioasă, care îi încântă pe toți cei ce-o aud, și o personalitate agreabilă. Oamenii îl simpatizează și au încredere în el. Are mii de prieteni pe tot cuprinsul Americii. Mai mult, e sănătos tun și mai are cel puțin patruzeci de ani de viață activă înaintea lui. Cu toate astea, sărmanul „prostănac" n-a ajuns niciunde pentru că...

...Nu știe ce putere are!

Dacă n-ar fi un filozof capabil, care știe cum să ducă un raționament de la *cauză* la *efect* și înapoi, ar putea avea o scuză. Niciunul dintre darurile cu care a fost binecuvântat poporul american nu i-ar fi inaccesibil dacă ar avea suficientă încredere în sine încât să *ceară* mai multe de la el.

Ține bine minte că singura cale adevărată de a obține cooperarea celorlalți este să *ceri* mai multe de la tine!

Cel despre care vorbim seamănă cu un cal care a fost înșeuat și încălecat de un om de zece ori mai puțin puternic decât el. Dacă acel cal și-ar da vreodată seama cât de puternic este nu s-ar mai lăsa niciodată înșeuat. Același lucru e valabil și pentru omul nostru. Are puterea, nu doar pe cea fizică, ci pe cea mai mare dintre toate — cea mentală —, însă nu o știe, așa că se târăște ca melcul pe drumul prăfuit ce duce spre eșec și decădere.

Cunoaște-te pe tine însuți, omule! Cunoaște-te pe tine însuți!

Acesta a fost, secole de-a rândul, strigătul disperat al filozofilor. Când vei ajunge să te cunoști, vei ști că nu e nimic prostesc în a-ți agăța un semn în fața ochilor care spune:

Pe zi ce trece, am din ce în ce mai mult succes în tot ceea ce întreprind.

Până când vei ajunge să te cunoști, un astfel de semn nu va indica nimic altceva decât că ești puțin excentric.

Dacă nu îți place să experimentezi pe propria persoană, iată ceva ce poți încerca cu altcineva: Alege un individ mediocru, lipsit de ambiție și începe să îl copleșești cu laude la adresa muncii pe care o face, a ambiției pe care o dovedește și a independenței sale. Prevestește-i o carieră de succes. Fă același lucru de câte ori te întâlnești cu el și vezi ce se întâmplă. În scurt timp, sugestiile tale îi vor pătrunde în subconștient. Va începe să se redreseze și, fără să-și dea seama, îți va transforma sugestiile în autosugestii și se va ridica la înălțimea rolului pe care și l-a asumat, devenind acea persoană pe care ai imaginat-o.

Se întâmplă, uneori, ca o remarcă fără niciun temei, aruncată la momentul potrivit într-o minte fertilă, să schimbe întreaga viață a unei persoane. Cunosc personal un astfel de caz. Un prieten de-al nostru făcea afaceri cu mașini de scris. Într-o zi, s-a lăudat că îi cunoștea personal pe toți stenografii și cumpărătorii care foloseau mașinile de scris pe care le vindea. Se simțea cu-adevărat mândru de memoria lui. Un tânăr stenograf l-a auzit și i-a pus următoarea întrebare:

„Dar nu vă limitați posibilitățile ținând minte toate aceste detalii inutile?"

Întrebarea l-a înfuriat pe prietenul meu și slavă Cerului că a făcut-o! Ce drept avea un stenograf oarecare să-l întrebe pe el, un om de succes, așa ceva?

Furia a fost urmată, însă, de o revelație.

A început să întoarcă întrebarea pe toate fețele și, cu cât se gândea mai mult la ea, cu-atât înțelegea mai bine ce intenționase stenograful să spună cu asta. Începând de-a doua zi, și-a schimbat cu totul politica, lăsând toate amănuntele pe seama subalternilor săi. Astăzi este un om bogat, retras din activitate la patruzeci și doi de ani, cu destui bani în bancă și manageri de încredere, care au grijă de afacerea lui și-i îngroașă conturile.

De obicei, cele mai importante momente de cotitură în viață vin în urma câte unei remarci sau întâmplări banale, care nu pare să aibă mare însemnătate atunci.

În general, tot ceea ce ne trezește din amorțeală și ne face să ne reevaluăm filozofia, întărind-o în punctele mai slabe, este bun pentru noi. Mintea se atrofiază repede, devenind leneșă și inactivă, dacă luăm lucrurile ușor și-i permitem să funcționeze după rutina cu care s-a obișnuit.

Poate că există și scurtături către succes, însă mulți sunt călătorii osteniți care s-au împotmolit în nămol încercând să o apuce pe acolo.

Se întâmplă adesea ca un deces în familie, sau vreun alt eveniment la fel de tragic, să schimbe cursul minții, forțând-o s-o apuce pe o nouă cale, mai eficientă decât cea de dinainte. Aproape orice eșec poate servi drept „energizant" mental, care poate revigora întregul aparat mental dacă este lăsat să o facă.

Autorul acestor rânduri are câțiva dușmani, și slavă Domnului pentru asta! Aceștia lucrează zi și noapte

pentru noi, fără s-o știe. Lucrează pentru noi ținându-ne permanent în alertă ca să nu le dăm ocazia să ne distrugă, sau să ne spulbere planurile.

Dar îi urâm?

În niciun caz! O făceam înainte de a ști cât de folositori ne pot fi. Nota bene, nu-i iubim; încă n-am progresat atât de mult, dar nici nu-i descurajăm sau nu le zădărnicim eforturile, pentru că atunci am fi la fel de nesăbuiți ca țăranul care distruge toate buruienile de pe terenul său, fără să-și dea seama că le-ar putea folosi drept îngrășământ.

Cea de-a unsprezecea poruncă spune: „Alege-ți cu grijă băutura, dacă nu vrei să-ți pui capăt zilelor înainte de vreme."

Orice om de succes trebuie să aibă o mulțime de dușmani!

Arată-mi acea persoană care nu are niciun dușman și-ți voi arăta un om căruia-i lipsesc încrederea în sine, personalitatea și curajul pentru a-și înălța capul din mulțimea celor care se lasă purtați de vremuri și de evenimente.

Dușmanii sunt unele dintre cele mai valoroase bunuri ale celui care îi privește cu detașare și înțelege natura serviciilor pe care, fără știință și voie, i le aduc.

Nu e acesta un gând încurajator pentru cei care se frământă că nu sunt plăcuți de toată lumea? Poate fi gândul tău. Însușește-ți-l și folosește-te de el. De-asta ți l-am și transmis.

Seara trecută, am luat în mână un volum de Emerson și i-am citit din nou eseul despre „Legile spirituale".

Mi s-a întâmplat un lucru ciudat! Am descoperit în acel eseu, pe care-l citisem de nenumărate ori, o mulțime de lucruri pe care nu le mai remarcasem înainte. Am luat

creionul în mână și m-am apucat să-l citesc cu entuziasm, de parc-ar fi fost prima dată.

Experiența a fost atât de neobișnuită, încât am stat să meditez la ea. Am ajuns la concluzia că, la lecturile anterioare, nu sesizasem decât *ceea ce eram capabil să sesizez la vremea respectivă*. De data asta, am văzut lucruri noi în aceleași pagini pentru că dezvoltarea minții mele îmi nuanțase interpretarea și-mi lărgise orizontul.

Mintea umană se deschide încontinuu, asemenea petalelor unei flori, până își atinge potențialul maxim. Unde se situează acest punct maxim al dezvoltării minții și către ce duce, depinde de fiecare individ în parte și de modul în care o folosește. Mintea care este obligată să lucreze zilnic cu gândirea analitică pare să se deschidă și să-și dezvolte puteri de interpretare aproape nelimitate.

E cât se poate de reconfortant să știu că nicio minte nu-și atinge potențialul maxim până la vârsta de cincizeci, sau șaizeci de ani. Iar dacă această teorie se dovedește a fi adevărată, cât de nesăbuiți trebuie să fie aceia care își aleg un loc de veci liniștit și se pregătesc să moară înainte de a ajunge la această vârstă atât de valoroasă.

Azi noapte, zeița viselor mi s-a înfățișat la căpătâi și mi-a spus: „Scoală, muritorule, spune care ți-e dorința și-ți va fi îndeplinită!"

Văzând că ezit, îngerul viselor a grăit din nou: „Bani, putere, faimă, sănătate, prieteni, ce să fie?"

Așa că i-am răspuns: „Nu, mărită crăiasă, niciuna dintre acestea! *Dă-mi o inimă înțelegătoare* și restul va veni de la sine!"

Acum, reflectând cu mintea perfect trează la cele petrecute, spun, din nou, că nu cer nimic altceva decât inteligența de a înțelege ce se întâmplă în jurul meu. Nicio ființă umană nu are nevoie de altceva decât de o inimă

înțelegătoare, pentru că, odată cu aceasta, vin toate cele de care ar putea avea nevoie.

Cei care-și fac o ocupație din a se amesteca în chestiuni economice ar face bine să rețină că, înainte de a putea avea un sistem echitabil de distribuire a avuției, trebuie să avem un sistem echitabil de distribuire a inteligenței. Inteligența, „o inimă înțelegătoare", este puterea ce controlează toate lucrurile materiale de pe acest pământ, iar legea ei nu poate fi schimbată mai mult decât ar putea fi schimbată legea gravitației, făcând un râu să curgă de la sine în amonte.

Acumulează cunoștințe, dezvoltă-ți acea capacitate de a înțelege și interpreta corect tot ce se-ntâmplă în jurul tău, și vei obține tot ceea ce-ți dorești. Inteligența conduce lumea. Educă-ți inteligența cât mai repede cu putință!

Domnul Edison a devenit cel mai important inventator din lume, nu pentru că era mai deștept decât alții, care făcuseră mai puține decât el, ci pentru că și-a dezvoltat „o inimă înțelegătoare". Edison trăiește în comuniune cu Natura și îi înțelege șoaptele chiar și atunci când oameni cu un auz mai fin decât al lui nu deslușesc nimic. Edison nu a făcut nimic care să nu poată fi reprodus de orice om normal dacă și-ar dezvolta capacitatea acestuia de a interpreta legile Naturii. Această capacitate nu e un dar, ci o realizare, iar prețul său este efortul constant, ghidat de inteligență.

O, ce binecuvântare, să fii un om cu inimă înțelegătoare!

În orașul Louisville, din Kentucky, locuiește domnul Cook, un om care nu are picioare și trebuie să se deplaseze într-un cărucior. Deși este olog de la naștere, el este directorul unei mari întreprinderi, pe care a ridicat-o cu propriile puteri, și milionar pe deasupra.

La New York, poți întâlni un tânăr fără picioare, dar sănătos la minte și la trup, care se plimbă în fiecare după-amiază pe Fifth Avenue, cerșind cu pălăria în mână.

Acest tânăr ar putea să realizeze tot ceea ce a realizat și domnul Cook, dacă ar *gândi ca acesta*.

Henry Ford are mai multe milioane decât poate să folosească. Acum nu atât de multă vreme, lucra ca muncitor fără educație, fără perspective și fără capital, într-un atelier de reparații. Alte sute de oameni, unii dintre ei mai dotați din punct de vedere intelectual, lucrau în același condiții ca și el.

Ford s-a lepădat de conștiința sărăciei, *s-a gândit* la succes și l-a obținut. Oricare dintre acei mecanici s-ar fi putut descurca la fel de bine ca Ford, dacă ar fi *gândit* ca el.

Milo C. Jones, din Wisconsin, a rămas paralizat. Nu putea nici măcar să se întoarcă de pe-o parte pe alta în pat fără ajutor. Nu se putea mișca. Membrele nu-i erau de niciun folos, însă creierul n-avea nimic, așa că a început să funcționeze cu adevărat, probabil, pentru prima oară în viața lui. Stând întins în patul lui, Jones și-a pus creierul să scornească un plan *precis*. Era destul de banal și mărunt, dar era totuși un plan.

S-a hotărât să intre în afacerile cu cârnați. Și-a strâns familia în jur, le-a povestit de planurile sale și a început să-i îndrume cum să le pună în aplicare.

Fără niciun alt ajutor în afara unei minți sănătoase, Jones a construit o afacere gigantică și a acumulat o mare avere în mai puțin de zece ani. Și a realizat toate astea după ce a rămas paralizat, fiind incapabil să-și câștige traiul cu mâinile, sau cu corpul!

Dacă *gândirea* are întâietate, puterea vine de la sine!

Principala diferență între oameni stă în modul în care își pun la lucru *mașina de gândit*. Gândirea inteligentă

te poartă pe culmi. Absența acesteia te ține toată viața în mizerie, sărăcie și nevoie.

Henry Ford câștigă milioane de dolari pentru că și le-a imaginat și și-a *impus* să facă eforturi inteligente pentru a le obține. Ceilalți mecanici n-au putut să-și închipuie nimic mai mult decât plicul cu plata săptămânală și asta au și obținut. Nu au pretins nimic de la ei înșiși care să-i ajute să câștige mai mult decât salariul care li se cuvenea. Dacă vrei să primești *mai mult*, fii gata să *pretinzi* mai mult, dar, să fim bine înțeleși, *pretențiile trebuie să le ai de la tine!*

Dacă vrei să afli despre emoțiile ce pot încerca inima omului, ieși în lume și du-te acolo unde este multă suferință. Află ce-i face pe oameni să sufere, câtă suferință inutilă există, de ce e inutilă și cât din aceasta se datorează propriei neglijențe și ignoranțe, și nu unor cauze care le scapă de sub control. Află ce se petrece în sufletul unui copil bătut de o bestie umană și, dacă poți, ce-i face pe oamenii în toată firea să bată un copilaș. Află de ce unii oameni încearcă să închidă porțile Raiului tuturor acelora care nu aparțin cultului sau confesiunii lor, și compară-le acțiunile cu propria idee despre creștinism și cu învățăturile Maestrului. Citește predica de pe Munte, în care se găsește și regula de aur, și află de ce atât de puțini oameni au considerat că merită să aplice acest precept. Află ce se întâmplă în sufletul unui om, când, din vina lui, sau din pricina unor circumstanțe nefericite, păcătuiește împotriva societății și este întemnițat și lipsit de toate libertățile în afara celei de a mânca și de a respira. Află dacă asta îl face mai bun sau mai rău. Află, de asemenea, de ce majoritatea acestor oameni ies din închisoare cu intenția fermă de a se „răfui" cu cineva pentru ceea ce au suferit.

Află ce-i determină pe oameni să-și dorească ceea ce este interzis.

II.
Succesul

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IAS/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

16
Succesul

Cel mai popular cuvânt în rândul americanilor şi nu numai, este cuvântul „succes"!

Puţini l-au obţinut, dar toată lumea şi-l doreşte. În general, se consideră că un om a reuşit în viaţă atunci când a obţinut toate lucrurile de care avea nevoie pentru buna lui stare fizică şi spirituală, fără să fi încălcat drepturile semenilor săi.

Cu toate acestea, nimeni nu reuşeşte cu adevărat în propriii ochi, pentru că nimeni nu capătă niciodată tot ceea ce-şi doreşte. Există întotdeauna acel lucru în plus, inaccesibil, pe care ni-l dorim şi nu-l putem obţine. Poate că această parte a naturii umane se bazează pe aceleaşi legi care operează şi în cazul evoluţiei. Cele două mari pulsiuni care ne împing la acţiune şi ne ţin în mişcare sunt instinctul sexual şi instinctul de posesiune asupra obiectelor materiale sau puterii.

Dacă *nu* eşti satisfăcut, nu te alarma. Nimeni nu e vreodată pe deplin satisfăcut, şi dacă ar fi, nu ar mai creşte, pentru că n-ar mai avea pentru ce să lupte.

Când revista noastră a debutat, ne-am mulţumit să sperăm că, într-o bună zi, vom avea 100 000 de cititori, n-a trecut mult şi am depăşit această speranţă măruntă, ajungând să ne propunem ţinta de un milion. Recent creatul birou de conferinţe o să ne ajute să atingem cu uşurinţă

această țintă și, cine știe, poate că ne vom propune să țintim spre un public de două sau trei milioane.

„Minunată și teribilă creație" este mintea umană. Odată ce ți-ai propus să realizezi un scop anume, dacă îl păstrezi mereu în minte și ai suficientă încredere în capacitatea ta de a-l duce la îndeplinire, forțele nevăzute ale universului îți vor veni în ajutor și vei *reuși*.

Oricât succes ai avea, nu-l vei putea obține decât folosindu-ți corect mintea. Forța ta fizică, puterea mușchilor tăi n-au nicio relevanță. Forța minții este *totul*.

Arta de a stăpâni văzduhul cu ajutorul mașinilor zburătoare a fost o realizare remarcabilă, dar n-a fost una fizică, ci una intelectuală. Înainte de-a putea fi pusă în aplicare cu ajutorul fizic al mașinilor zburătoare, ea s-a înfăptuit în creierul inventatorilor.

Utilizarea elementeler componente ale atmosferei pentru a transmite mesaje dintr-o parte în cealaltă a pământului fără ajutorul firelor a fost o realizare strălucită și a fost, în întregime, o operă a minții.

Îți dorești să reușești. Prin urmare, nu-ți strică să afli că nu poți avea succes decât cu ajutorul minții, în special a acelei părți inventive, responsabile cu zămislirea unor planuri precise care îți ghidează activitatea fizică.

Câteodată, printr-un șir de accidente fericite, succesul se va pogorî asupra cuiva, fără vreun efort aparent din partea acestuia, realizările cele mai de seamă vin, însă, ca încununare a unor eforturi organizate, ce au la bază un plan bine pus la punct.

Procesul organizării minții tale implică cincisprezece condiții preliminare, pe care ți le-am prezentat deja în conferința numită „scara magică spre succes". Când vei asista la această conferință, sau o vei citi în formă tipărită, încearcă să te analizezi și să descoperi de câte dintre aceste condiții mai ai nevoie, pe lângă cele pe care le îndeplinești

deja, apoi folosește-le pentru a-ți organiza mintea și nu vei întârzia să ai *succes*.

Cât de diplomat ești?

Între scrisorile primite în această dimineață, am descoperit una din partea unui tânăr scriitor care ne acuză că am făcut o greșeală gravă când i-am permis secretarei noastre să-l îndrume către ieșire, după ce nu reușise s-o convingă că are ceea ce-i trebuie pentru a fi angajat în redacția noastră.

Am admirat întotdeauna perseverența, dar ea poate fi periculoasă dacă nu e ghidată de tact și diplomație. De regulă, dacă un comerciant încearcă să vândă ceva provocându-l pe cumpărător la ceartă, își poate lua adio de la succes.

Misiva contemporanului nostru atât de profund jignit în amorul propriu cuprinde două pagini de remarci usturătoare și, într-o anume măsură, „deștepte", dar, oricât de trist ar părea, ea nu ne face să ne schimbăm opinia despre justețea deciziei secretarei noastre. Niciun scriitor care-și înmoaie pana în vitriol n-ar fi un colaborator potrivit al acestei reviste. Fără să-și dea seama, acest tânăr ne-a spus mai multe despre el însuși decât dacă ne-am fi întâlnit față în față, și-o spun numai pentru a vă arăta cât de periculos este obiceiul de a te lăsa orbit de furie.

Gândirea este cea dintâi facultate a omului; a o exprima este una dintre primele sale dorințe, a o face cunoscută lumii, un privilegiu neprețuit.

Adaptabilitate: acea stăpânire de sine care-ți permite să te adaptezi oricărui set de împrejurări și care este o condiție necesară pentru orice realizare peste medie.

Atunci când nu reușești să obții ceea ce-ți dorești, te poți considera norocos dacă poți pune acest eșec pe seama propriei incapacități de-a alcătui un plan, sau a absenței puterii de convingere. Nu la fel de norocos vei fi dacă, asemenea contemporanului nostru, îți pui eșecul pe seama celui de la care așteptai o favoare, sau căruia voiai să-i vinzi ceva.

Editorul acestei reviste este mult mai interesat în obținerea unui material de calitate pentru revistă decât este cel care scrie un asemenea material în a-și găsi de lucru; cu toate acestea, editorul nu-și amintește să fi achiziționat vreodată ceva folosind tactici de constrângere, nici încercând să-i facă cuiva pe plac doar pentru că avea ceva de vânzare.

„Tactul", spunea un negru de modă veche din Sud, „este ceea ce majoritatea dintre noi nu avem."

Nimeni n-a devenit un vânzător de succes dacă a fost lipsit de tact și nimeni n-a ajuns foarte departe în viață fără să aibă talent la vânzări. Prietenul care ne-a scris exprimându-și nemulțumirea de a nu-l fi întâlnit pe editor poate fi un scriitor inteligent — de fapt, poate un pic prea „inteligent" — după cum ne-o demonstrează și scrisoarea lui, însă nu e un *vânzător* inteligent, și dacă nu va învăța să-și vândă produsul, va avea nevoie de tone întregi de hârtie și de un pod uriaș în care să-și țină manuscrisele, pentru că nu i le va cumpăra nimeni.

Același lucru este valabil pentru toate tipurile de servicii personale!

Petrecem nenumărați ani neproductivi și, adesea, chinuitori, adunând, clasificând și coordonând fapte și cunoștințe — pe scurt, învățând. Apoi trecem printr-o altă perioadă, în care încercăm să convingem lumea că știm ceva. Vai și-amar va fi de acela care se-apucă de această

muncă de convingere fără să știe ce-nseamnă tactul și diplomația.

Mulți și-au irosit marea șansă a vieții spunând prea multe adevăruri dintr-odată, sau la momentul nepotrivit, prea slobod, sau cu prea multă aroganță.

Dacă aș spune ceea ce știu a fi adevărat despre lume, în general, și despre unele dintre cunoștințele mele în particular, aceasta nu ar mai fi *Napoleon Hill's Golden Rule Magazine* și mi-aș face mai mulți dușmani decât aș putea duce.

Deși știu că există multe rele pe lume, am ales să arunc lumină asupra nenumăratelor lucruri bune pe care le cunosc, și această politică s-a dovedit a fi îndreptățită, pentru că ne dezvoltăm cu repeziciune și lucrăm în folosul din ce în ce mai multor persoane.

Dacă stai să remarci fiece lucru ce nu-ți place, nu vei avea cale ușoară în viață. Cu cât te-arăți mai nemulțumit, cu-atât oamenii vor fi mai înclinați să-ți ofere pricini de nemulțumire.

Cel mai bun plan este să înveți cum să fii diplomat!

Cât valorează un lider?

Directorul de vânzări al unei noi organizații a fost angajat pe un contract ce i-ar fi permis să câștige 50 000 de dolari pe an. Unul dintre viitorii săi subordonați s-a opus angajării lui, aducând ca obiecție faptul că el nu câștiga decât jumătate din această sumă.

La vârf, a existat și va exista întotdeauna o cerere pentru oameni care îi pot conduce pe alții, iar un asemenea om își poate stabili salariul de unul singur. Nimeni nu-l poate opri. De fapt, un conducător veritabil e greu de oprit, dacă și-a pus ceva în gând.

Tinerii din ziua de azi sunt reprezentanții unei noi poziții față de femei și căsătorie, una a simplității și sincerității, ce dovedește o dorință de încredere reciprocă, o disponibilitate de a discuta despre problemele apărute și o nevoie de a înțelege și a fi înțeleși.

HAVELOCK ELLIS

Carnegie a ajuns multi-milionar alegând oameni cu abilități de conducere și remunerându-i fără să se gândească la bani. Schwab a ajuns una dintre cele mai importante figuri din industria oțelului prin aceeași metodă. Cu câțiva ani în urmă, poate că domnul Schwab ar fi putut cumpăra serviciile lui Eugene Grace (actualmente, președinte al companiei Bethlehem Steel) pentru 50 000 sau chiar 25 000 de dolari, dar a preferat să-i delege toate responsabilitățile pe care dorea să și le asume, lăsându-l să-și stabilească singur salariul.

Înțelept e conducătorul care înțelege că e o proastă politică să împingă oamenii până la limita minimă a salarizării atunci când le achiziționează serviciile. Un plan mult mai bun este să alegi oameni care nu și-au dezvoltat pe deplin capacitățile într-un anume domeniu, să le atribui cât de multe responsabilități pot duce și să-i remunerezi îndeajuns cât să dea tot ce-i mai bun în ei.

Cincizeci de mii de dolari nu sunt o sumă prea mare pentru serviciile unui om eficient, care poate coordona inteligent eforturile a o sută de oameni, ajutându-i pe fiecare să câștige de cinci sau zece ori mai mult decât au câștigat, sau ar putea câștiga de unii singuri.

Cum îmi pot vinde serviciile?

Cea mai mare piață din lume este cea a serviciilor personale. Practic, cu toții avem servicii personale de vânzare.

Am primit o scrisoare din partea unui tânăr avocat care dorește să știe cum își poate atrage clientela fără să violeze codul etic al profesiei sale, recurgând la publicitatea directă.

Iată un fragment din răspunsul nostru, pe care l-ați putea găsi de interes:

„Am făcut primii pași în avocatură cu paisprezece ani în urmă, prin urmare știu câte ceva despre situația dificilă în care vă găsiți.

Dacă aș fi în locul dumneavoastră, aș deveni un orator priceput și mi-aș face treaba atât de bine, încât ziarele ar fi obligate să amintească de mine. Aș încerca să aflu ce subiecte sunt apropiate de inima publicului și m-aș pregăti temeinic, astfel încât să pot vorbi într-un mod competent despre ele.

Un orator capabil impune întotdeauna respect și captează atenția oricui. Presa nu-l poate ignora, chiar dacă ar vrea s-o facă, și toate ușile îi sunt deschise. Aceasta este una dintre cele mai bune modalități prin care un profesionist se poate pune în atenția publicului, iar dacă se folosește de ea cu pricepere și tact, în scurt timp, va descoperi că oamenii se înghesuie la ușa lui."

Învață cu orice preț să stai pe propriile picioare și să vorbești în public. Indiferent care ți-ar fi chemarea, dacă ceea ce spui e cât de cât întemeiat, nu va trece mult și vei descoperi că cererea pentru serviciile tale e mai mare decât posibilitatea ta de a o satisface.

Cine se-aseamănă se-adună!

Pe prima pagină a numărului din luna martie, am ales să-i aducem un elogiu doctorului Robert K. Williams, un om care merită întreaga noastră stimă.

Acum, doctorul Williams ne răspunde și nu se limitează la a ne lăuda, ci ne face un serviciu care nu poate fi estimat în bani, căci este mult mai prețios.

Dacă am fi folosit acea primă pagină pentru a scoate în evidență un defect de-al său, probabil că dumnealui ne-ar fi ignorat, ceea ce nu se poate spune despre 99% din umanitate, care ne-ar fi taxat imediat, fără nicio milă.

Doctorul Williams ne-a replicat la rândul său, dar a făcut-o pe măsură. În general, majoritatea oamenilor ar proceda la fel. Dă-i unui om o palmă pe obraz și, chiar dacă nu te pălmuiește înapoi imediat, o va face, într-o formă sau alta, cu prima ocazie.

Vorbește de bine pe cineva și, mai devreme sau mai târziu, îți va întoarce serviciul. Dacă înțelegi cum funcționează mintea umană poți determina pe oricine să facă aproape orice stă în puterea ta să-i ceri, dacă, înainte de asta, i-ai făcut un serviciu de aceeași natură cu cea a lucrului pe care dorești să îl obții de la el.

Cunoaștem un om care lucrează în publicitate și care câștigă 25 000 de dolari pe an, dar acesta recunoaște deschis că toate ideile și inspirația lui vin de la un om care nu câștigă decât două mii pe an.

A nu înțelege și aplica această lege a minții umane înseamnă a te lipsi de cel mai mare aliat pe care l-ai putea avea. Poți utiliza în avantajul tău energia mentală a celor pe care-i întâlnești dacă ești *cel dintâi* care face mișcarea *potrivită*!

Mulți oameni trec prin viață de parcă ar avea semnul nevăzut, dar foarte dureros, „Dați-mi un șut", lipit pe spate,

din simplul motiv că, în mod inconștient și, poate, neintenționat, îi irită pe cei din jur, făcându-i să retalieze.

Norocos e cel care are câțiva dușmani, atâta timp cât are și inteligența de a se privi, din când în când, prin ochii lor. Perspectiva unui dușman poate fi și, de obicei, chiar este oarecum deformată, dar dacă vei asculta ce are acesta de spus despre tine, vei învăța cu siguranță ceva care te va ajuta să devii mai bun.

Legea ripostei este cât se poate de reală!

Revista pe care o ții în mână este un exemplu minunat a ceea ce poate fi realizat cu ajutorul legii ripostei, atunci când este folosită în scopuri constructive și utile. În aceste pagini am spus foarte multe lucruri bune despre nenumărați oameni merituoși și am avut grijă să nu transmitem decât mesaje pozitive, optimiste, de natură să inspire pe oricine să obțină din ce în ce mai multe rezultate de pe urma eforturilor sale.

Toți cei care au citit ceea ce am scris ne-au răspuns, în general, îndemnându-i și pe alții să se aboneze la revistă, până când am ajuns să fim asaltați de cereri de abonare și n-am mai cheltuit un ban pe promovare.

E folositor să spui lucruri bune despre oameni, și nu doar pentru că îți aduce satisfacții, ci pentru că te-ajută să câștigi bani. Vă mulțumim, domnule doctor Williams, pentru serviciul pe care ni l-ați adus nouă și *celor care au citit ce am avut de spus despre dumneavoastră.*

Slujitorul e vrednic de plata sa

De la înființarea biroului de conferințe am învățat încă o dată că slujitorul e vrednic de răsplata sa.

Majoritatea conferențiarilor noștri provin din două surse: clerul și mediul pedagogic.

E bine-cunoscut faptul că nici bisericile, nici școlile nu-și plătesc preoții și profesorii suficient pentru a le permite să-și achite cele necesare traiului zilnic, darămite să se bucure de lux.

Avem preoți care au slujit biserica mai bine de un sfert de secol. Mulți dintre ei au copii care trebuie să primească și ei o educație, dar salariile lor nu le-au permis să îi trimită la cele mai bune școli.

Prin urmare, nu e deloc surprinzător că și un preot își va dori să-și canalizeze eforturile înspre întreprinderi mai lucrative. Instinctul de conservare este adânc înrădăcinat în noi și, în dorința lui de a asigura un trai decent familiei sale, dezvoltându-și, în același timp, o competență care s-ar putea dovedi utilă în clipa în care nu-și va mai putea urma vocația, slujitorul bisericii nu diferă prea mult de cel care slujește în alte funcții.

Prietenia e unul dintre cele mai curate sentimente cu care ne-a binecuvântat Divinitatea... Să-ți împarți inima în zece sau douăsprezece părți este foarte ușor, foarte plăcut și foarte serviabil.

GEORGE SAND

Biroul nostru de conferințe i-a atras pe unii dintre cei mai buni universitari și preoți, fapt care este, în același timp, un compliment la adresa întreprinderii noastre și o mustrare la adresa celor care ar trebui să-i plătească suficient pentru a-și putea satisface nevoile temporale.

Duminica viitoare, dacă preotul tău te anunță de la amvon că a decis să părăsească biserica și să se dedice conferințelor organizate de noi, ar trebui să te dojenești pe tine și pe ceilalți enoriași și nu pe săracul părinte, care poate că este animat de dorința de a atinge un număr mai

mare de suflete și de a-i asigura familiei sale un trai mai îndestulat.

Dacă vrei să-ți păstrezi preoții și profesorii, primul pas este să-i plătești cât merită sau cel puțin la fel de mult cât ar câștiga în alte domenii de activitate. Dacă n-o vei face, mai devreme sau mai târziu, tot îi vei pierde.

Același principiu se aplică și în domeniul industriei și al afacerilor. Dacă o firmă are un angajat extraordinar de eficient, fie el simplu muncitor sau director, cineva ar trebui să aibă grijă ca acesta să fie plătit proporțional cu rezultatele pe care le obține.

Oamenii mai idealiști din fire, cum sunt majoritatea preoților, vor sluji un timp fără să se gândească deloc la compensații, dar presiunile economice, familiile crescânde și costul din ce în ce mai mare al vieții îi vor face, într-un final, să se îndrepte către domenii de activitate mai profitabile.

Orice slujitor e vrednic de răsplata lui. Dă-i-o, până n-o va face chiar rivalul tău.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

III.
Abilitatea de a conduce

B.C.U. M. EMINESCU IAȘI

BCU IAȘI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

17

Abilitatea de a conduce

Acesta este cel mai scurt editorial pe care l-am scris vreodată, dar cuprinde una dintre cele mai importante idei pe care aș putea să vi le împărtășesc: pentru a putea OBȚINE ceea ce numești succes, trebuie să OFERI la schimb ceva de o valoare egală cu acesta. Privește tot ceea ce oferi lumii ca pe o certitudine, fie că este un serviciu eficient sau defectuos, antipatie ori bună dispoziție. Dacă înțelegi această perspectivă și te folosești de ea așa cum trebuie, în anul care vine vei avea parte de un succes cum n-ai mai cunoscut nicicând.

Conducerea

Într-unul dintre marile orașe ale lumii, clădirea unei importante întreprinderi a luat foc. Sute de fete, care lucrau la etajele superioare, erau în pericol de moarte. Parterul fusese cuprins de flăcări, iar văpăile ajunseseră până pe scările de incendiu, blocând orice cale de scăpare.

Mulțimea se adunase afară, așteptând sosirea pompierilor!

În acea mulțime se afla și un tânăr diferit de cei din jur. El a analizat situația, măsurând iute cu privirea distanța dintre clădirea în flăcări și o alta de peste drum, iar apoi a început să dea ordine privitorilor de parcă ar fi fost de

datoria lui să o facă și, în câteva minute, strânsese deja o echipă formată din șase bărbați puternici.

S-a pus în fruntea oamenilor, conducându-i până în vârful clădirii învecinate. Pe drum, avusese grijă să facă rost de o funie, iar cei șase spărseseră un panou publicitar, luând cu ei plăcile de lemn din care era făcut.

Acest șef autointitulat a aruncat un capăt al funiei unei femei ieșite la o fereastră a clădirii cuprinse de flăcări, spunându-i să o lege bine. Apoi s-a cățărat pe funie, ducând una dintre plăcile de lemn cu el, iar ajutoarele sale au împins celelalte scânduri în urma lui, reușind, în scurt timp, să creeze o punte destul de trainică între cele două clădiri.

La sosirea pompierilor, aproape o treime dintre ocupanții clădirii incendiate era în afara oricărui pericol!

Nimeni nu l-a rugat pe acest tânăr să preia conducerea!

Rareori ești invitat să-ți asumi responsabilitatea conducerii. De cele mai multe ori, trebuie să te inviți singur. În orice afacere, există un loc rezervat pentru un lider de primă mână, cu condiția să fie genul de om care face ceea ce trebuie făcut, fără ca nimeni să i-o spună.

După incident, unul dintre cei care se aflau în mulțime și care stătuse cu brațele încrucișate, lăsându-le pe săracele femei să fie mistuite de flăcări, a spus: „Aa, asta n-a fost nimic! Oricine putea s-o fi făcut, dac-ar fi încercat!"

Și avea perfectă dreptate! Dacă ar fi făcut un pas înainte, oricine ar fi putut să-și asume glorioasa sarcină de lider, fapt este însă, că *numai unul* dintre toți cei aflați acolo a sesizat oportunitatea și a fost dispus *să-și asume riscurile* aferente.

Conducerea înseamnă responsabilitate, e-adevărat, dar la fel de adevărat este și că cea mai profitabilă muncă este, de obicei, cea care implică și cea mai mare responsabilitate.

Oriunde există o treabă de făcut, ai șansa de a accede la un post de conducere. La început, ar putea să fie o poziție de conducere mai umilă, dar, în timp, conducerea devine obicei și, în curând, chiar și cel mai umil dintre șefi va deveni un energic om de acțiune, care va fi căutat pentru lucrări mai de seamă.

Privește epocile de mult apuse și istoria îți va spune că această capacitate de a conduce a fost calitatea ce a conferit măreție oamenilor din trecut.

Washington, Lincoln, Patrick Henry[1], Foch[2], Roosevelt, Dewey, Haig și Woodrow Wilson au fost, cu toții, mari conducători!

Înainte de a FACE, trebuie să FIM, și nu putem face decât în măsura în care SUNTEM, iar ceea ce SUNTEM depinde de ceea ce GÂNDIM.

Nimeni nu le-a propus acestor oameni să devină lideri. Și-au asumat acest rol datorită impetuozității lor caracteristice. Niciunul dintre ei n-a început din vârf. Majoritatea au început cât se poate de jos, dar și-au format obiceiul de a face ceea ce trebuia făcut, *chiar dacă nu intra în atribuțiile lor și nu erau plătiți pentru asta!*

Dacă faci parte din marea majoritate a celor care s-au decis să nu facă nimic din ceea ce nu este înscris în fișa postului lor și pentru care nu sunt plătiți, nu trebuie să ai mari speranțe ca eforturile tale să fie recompensate printr-un post de conducere.

---

[1] Patrick Henry (1736–1799) — orator și politician american, care a condus mișcarea de independență din Virginia la sfârșitul secolului al XVIII-lea. Unul dintre „părinții fondatori" și cei mai de seamă exponenți ai „republicanismului" american (*n. tr.*).

[2] Ferdinand Foch (1851–1929) — general și apoi mareșal al Franței, în timpul Primului Război Mondial (*n. tr.*).

Acum nu foarte mult timp, Frank A. Vanderlip era doar un stenograf. Nu suntem siguri, dar bănuim că nu și-a limitat eforturile doar la slujba lui de stenograf, pentru că n-ar mai fi ajuns marele finanțist care este acum.

James J. Hill era telegrafist, dar dacă ar fi insistat să lucreze numai în orele de program și n-ar fi făcut eforturi mult peste cele cerute de postul lui, nu credem că ar mai fi ajuns marele constructor de căi ferate care a fost.

Abilitatea de a conduce oameni! Ce mare privilegiu este să fii lider! Ce fabuloasă oportunitate de a-i conduce pe alții ți se oferă în fiecare magazin, uzină, lanț comercial sau firmă, prin simplul fapt că faci ceea ce trebuie, fără să ți se spună!

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

IV.
Capacitatea de a vedea în perspectivă

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

18

Capacitatea de a vedea în perspectivă

Odată, am luat o găletușă cu mine și am pornit pe munte să adun castane.

Înainte de a pleca, „vizualizasem" doar acea găletușă plină de castane, nimic mai mult, dar când am ajuns sus, am găsit grămezi întregi de castane împrăștiate pe jos. A trebuit să mă întorc, lăsându-le acolo, pentru că nu anticipasem din timp că vor fi atât de multe.

În anii care au urmat, m-am gândit de nenumărate ori la acea întâmplare.

Dacă aș fi „văzut" lucrurile în perspectivă când am pornit la drum, aș fi putut aduce un sac de castane, nu o găletușă.

De fiecare dată când văd pe cineva începând o afacere, mă gândesc la acea expediție, pentru că sunt conștient de faptul că cei mai mulți oameni fac aceeași greșeală ca și mine: nu plănuiesc suficient de departe în viitor.

Acum, după toți acești ani în care mi-am plănuit cu grijă Principalul Scop în viață, văd limpede că niciodată nu reușim să facem mai multe decât ne-am propus.

De obicei, muncitorii veseli și mulțumiți sunt, pur și simplu, reflexia stării de spirit a celui care îi conduce.

Din când în când, câte-o persoană neobișnuit de ambițioasă va lua cu ea mai multe recipiente decât îi trebuie atunci când va porni la „cules de castane", însă, îndeobște, opusul acestei afirmații tinde să fie adevărat. Același lucru e valabil și în planificarea unei cariere, în clădirea unei case, sau în cultivarea spiritului.

Se prea poate să realizezi *mai puține* decât prevedeau planurile tale, dar *niciodată* nu vei realiza mai multe! Niciodată nu vei vinde mai multe produse decât ai plănuit, niciodată nu vei deveni mai faimos decât ți-ai propus și niciodată nu vei fi mai prețuit în ochii semenilor decât ai intenționat să fii, prin urmare, din când în când, merită să vezi în perspectivă, încercând să cuprinzi tot orizontul cu privirea.

La începutul oricărei afaceri sau profesii, e foarte puțin probabil să vezi toate posibilitățile care ți se deschid în față și să le cuprinzi în planurile tale, dar, pe măsura trecerii timpului, vei reuși să vezi lucrurile în perspectivă și să-ți propui scopuri din ce în ce mai îndepărtate.

Trebuie neapărat să-ți cultivi această putere de a vedea în perspectivă.

Puterea de a vedea în perspectivă e singura putere de pe fața pământului care îți permite să ieși din mocirla mediocrității, indiferent în ce domeniu te-ai afla.

Dumnezeu să îl ajute pe cel căruia îi lipsește această putere pentru că nu a cultivat-o în sine și nu i-a încurajat dezvoltarea!

Bărbatul sau femeia care nu își lărgesc constant perspectiva, încercând să vadă mai mult, mai bine și mai cuprinzător, pot fi asemuiți unor cai îmblânziți, transformați în animale de povară. Unul dintre motivele pentru care astfel de cai nu încearcă niciodată să-și rupă hățurile și să se elibereze este faptul că le lipsește puterea de a vedea în perspectivă. Ei își acceptă soarta cu supunere,

fără să-și imagineze nici măcar pentru o clipă că niciun om de pe fața pământului nu i-ar putea struni, dacă și-ar propune să se împotrivească și să rupă chingile care-i țin legați.

Pe lumea asta există un număr de persoane — dac-am sta să-i adunăm pe toți, cred c-ar fi vorba de milioane — înhămate la niște munci mediocre, deprimante, care le strivesc sufletul, și care nu fac altceva decât să le asigure existența, pentru niciun alt motiv decât faptul că nu au puterea de *a privi lucrurile în perspectivă*!

Dacă acest lucru este măcar în parte adevărat, ce acuză gravă aduce el sistemului nostru educativ! Dacă procesul de a-ți lărgi perspectiva pentru a ținti către realizări din ce în ce mai mari este realmente de valoare, ce păcat că nu se insistă mai mult asupra lui în instituțiile de învățământ ale lumii!

Poate părea că acord prea multă importanță acestui subiect, că insist prea mult asupra lui, acordându-i un loc mult prea important pe lista de calități necesare pentru a avea success în viață, însă o fac cu bună știință și din rațiuni solide.

De douăzeci și doi de ani, de când lumea mi-a aruncat pe umeri propriile responsabilități, urmăresc cu un interes ieșit din comun acele experiențe care m-au ajutat să-mi asigur traiul de zi cu zi, ceea ce m-a făcut să ajung la inevitabila concluzie că puterea de a vedea în perspectivă și de a aștepta mai multe de la sine nu este doar o calitate *dezirabilă*, ci una *necesară*!

S-ar putea să nu fiți la curent cu întâmplarea care m-a ajutat să scap de slujba murdară și neprofitabilă de muncitor în mină, dar dacă sunteți, sper să aveți îngăduința de a mă lăsa să o repet în folosul celor ce n-o știu.

S-a petrecut acum mai bine de douăzeci și doi de ani!

Nicio întâmplare din viața mea nu mi-a fost, de-a lungul timpului, mai de folos decât aceasta, pentru că de la ea a pornit ideea privitoare la puterea *de a vedea în perspectivă*!

Într-o seară, după munca grea de peste zi, stăteam în preajma focului, vorbind despre minunata mea slujbă nouă, care-mi aducea un câștig de un dolar pe zi!

Ce mândru eram de slujba asta!

Pentru un băiat de vârsta mea, un dolar pe zi nu era lucru de mântuială, căci nu mai văzusem în viața mea atâția bani, darămite să-i fi și băgat în buzunar.

În entuziasmul și expansivitatea mea juvenile, am spus ceva care l-a impresionat pe domnul mai în vârstă cu care vorbeam. S-a întins până la mine, m-a apucat bine de umeri și, strângându-mă atât de tare că-mi venea să urlu de durere, m-a privit drept în ochi și mi-a spus: „Băiete, te văd că ești isteț! Dacă te-ai duce la școală și ai căpăta o educație, *ai putea să-ți faci și tu un nume în lumea asta!*

Asta a fost prima dată când cineva mi-a spus că sunt „isteț" și că aș putea „să-mi fac un nume". Până atunci, nu sperasem niciodată la mai mult de doi dolari cincizeci pe zi. Pe vremea aceea, primeam un dolar pe zi, dar aspiram la plata muncitorilor cu experiență, limita puterii mele de „a vedea în perspectivă" fiind pe-atunci de doi dolari cincizeci. Niciodată nu-mi închipuisem că aș putea fi și altceva decât un simplu muncitor în mină.

Remarca acelui bătrân de treabă m-a trezit din amorțeală!

La început nu i-am dat mare atenție, dar mai târziu în acea noapte, după ce m-am dus la culcare, am început să o întorc pe toate fețele. Mi-am amintit de lumina pe care o avea în ochi când mi-a vorbit și ceva din înfățișarea lui și din acel gest neașteptat m-au făcut să bănuiesc că ceea ce spusese n-ar fi cu totul imposibil.

Stăpânirea asupra gândurilor este secretul oricărui progres pe acest pământ, putere pe care-o poți AVEA și tu, dacă te folosești de ea.

Acea observație m-a făcut să văd în perspectivă, dincolo de mina de cărbune în care lucram. M-a făcut să privesc dincolo de satul în care stăteam noi, minerii, către localitatea învecinată, care avea o școală. Dar, mai presus de orice altceva, a plantat în mintea mea o sămânță, un germene care a prins rădăcini și a început să crească, și pe care l-am transplantat în mii de alte minți de-a lungul celor douăzeci și doi de ani care au trecut de la acea noapte memorabilă.

Atât acest editorial, cât și revista pe care o ții în mână își au originea în acea conversație de două minute datorită căreia am intuit pentru prima dată ce înseamnă să ai puterea de a privi lucrurile în perspectivă.

Dacă, după cum bănuiesc, nu ești mulțumit de lozul pe care l-ai tras în viață, timpul pe care l-ai petrecut citind acest editorial îți va fi răsplătit cu asupra de măsură, căci vei avea puterea de a face stânga împrejur și a trage un cerc infinit mai larg în jurul tău, echivalent al noii și mai pătrunzătoarei perspective căpătate. Fă ca acest cerc să fie mai cuprinzător ca niciodată, înglobând și poziția pe care ți-o dorești în viață. Amintește-ți că posibilitățile tale de reușită nu sunt limitate decât de marginea acestui cerc, pe care o putem numi orizontul tău vizual.

Dacă e condusă cu pricepere și cu un ochi spre viitor, o fabrică modernă care crește peste limita spațiului de care dispune va fi mutată imediat într-o incintă mai încăpătoare.

Dacă vrei să depășești neplăcuta condiție în care te zbați, și tu ar trebui să adopți o aceeași atitudine față de propriile eforturi.

E perfect normal, chiar sănătos, să fii nemulțumit de propria situație în viață; ceea ce nu e nici normal, nici sănătos, relevând o dispoziție psihică nocivă, este să rămâi pe loc, fără să faci nicio tentativă de a-ți lărgi perspectivele și de a activa într-un domeniu mai ofertant pentru tine.

Unul dintre principalele țeluri ale acestei reviste este acela de a-și face cititorii să privească lucrurile dintr-o perspectivă mai cuprinzătoare și mai progresistă. Niciunul dintre lucrurile pe care le-am putea face pentru tine nu ți-ar fi de vreun folos, însă, te-am putea ajuta să le îndeplinești de unul singur.

Retrage-te într-un loc liniștit!

Stai jos pentru câteva minute și analizează-te. Află dacă ai mai multe cunoștințe, mai multă încredere în tine, așteptări mai mari, o perspectivă mai largă și o muncă mai solicitantă decât anul trecut. Dacă nu, ar trebui să te alarmezi.

Unul dintre motivele pentru care eșecul este o binecuvântare este faptul că ne face să ne oprim, să ne privim atent și *să gândim*! Adeseori, ne face să descoperim o slăbiciune sau un neajuns de care nu eram conștienți.

Eu, unul, sunt deosebit de recunoscător pentru greșelile pe care le-am făcut în ultimii douăzeci și doi de ani, iar pentru eșecuri, cu atât mai mult, căci, dacă unele dintre întreprinderile mele ar fi avut succes, aș fi ajuns pe un alt drum, mai puțin profitabil pentru posteritate decât cel pe care mă aflu acum.

Dacă unele dintre greșelile mele le-au adus altora neplăceri de scurtă durată, mie, fiecare dintre ele mi-a adus neplăceri *imediate*, cu toate acestea, ele au fost utile, pentru că m-au făcut să mă ridic din nou, cu o perspectivă mai largă și mai pătrunzătoare decât înainte.

De obicei, incendiile sunt considerate devastatoare, dar toată lumea știe că nimic nu-i mai bun pentru dezvoltarea unui oraș ca un incendiu de proporții, ce rade din temelii clădirile vechi și delabrate. Mulți suferă din pricina lui — căci unii nu au asigurare, iar a altora e mai mică decât ar trebui — dar, per ansamblu, el este o binecuvântare, pentru că proprietarii vor înlocui vechile clădiri cu unele mai mari și mai arătoase, sporind valoarea proprietăților și înfrumusețând orașul.

Mulți ar avea nevoie de efectul reactiv al unui eșec, care să spulbere, asemenea unui incendiu, planurile învechite și nepotrivite ce-i țineau în loc, oferindu-le șansa să-și clădească planuri noi, mai bine puse la punct și mai cuprinzătoare ca viziune.

Acum ceva timp, într-o după-amiază, mă aflam în biroul meu din Dallas, Texas. Aruncând o privire pe hol, am văzut un tânăr care ținea în mână o mapă cu pliante. Secretarul meu l-a oprit la recepție, dar i-am făcut un semn să-l lase înăuntru.

După ce s-a așezat, i-am spus: „Nu știu ce vinzi, și orice-ar fi, probabil că nu l-aș cumpăra. Totuși, tu ai ceva de valoare: o personalitate agreabilă."

Tânărul mi-a mulțumit, iar apoi m-a informat că vindea încălzitoare electrice pentru picioare, produse de compania Dallas Electric Light. I-am spus că nu aveam nevoie de așa ceva, pentru că rareori sufeream de o asemenea problemă, dar i-am sugerat să vândă ceva care să-i aducă un profit mai mare pe tranzacție. Cu personalitatea lui, cu încrederea și carisma pe care le emana, ar fi trebuit să poată vinde orice, și i-am spus-o.

Deși n-a stat în biroul meu mai mult de cinci minute, în acest scurt răstimp, ceva s-a petrecut cu el care ar trebui să-i schimbe viața pentru totdeauna. Mi-a mulțumit pentru compliment și a plecat.

Peste vreo trei săptămâni, directorul departamentului de produse electrice al companiei Dallas Electric Light a venit să mă vadă. Mi-a spus că l-am făcut să-și piardă unul dintre cei mai buni oameni, iar când l-am întrebat de ce, mi-a povestit că în ziua cu pricina, tânărul de care v-am vorbit, pe nume Brown, s-a întors imediat la birou, și-a predat mapa de vânzări, a ieșit pe ușă afară și și-a găsit o slujbă mult mai bine plătită, în care se pare că se descurcă de minune.

Mi-am exprimat regretul pentru faptul că îl făcusem să piardă un om de valoare, dar i-am spus că eram foarte mândru că domnul Brown învățase atât de repede cât de important este să vezi lucrurile în perspectivă.

În acel moment, în birou se afla și domnul Stuart Austin Wier, un concitadin de-al meu, care a fost martor la întreaga discuție. După plecarea vizitatorului, Wier s-a întors către mine și m-a întrebat:

„Dar, la naiba, ce pilulă i-ai dat acelui Brown?"

Iar răspunsul meu a fost:

„Aceeași pe care aș vrea să le-o dau tuturor celor care sunt nefericiți în viață și sunt legați cu lanțuri de o muncă ce nu le place și nu le aduce niciun profit."

BCU IASI CENTRU

CUPRINS

Introducere, de Don Green 5
Prefață, de Fundația Napoleon Hill 11

I.
Cincisprezece repere pe calea spre succes

1. Primul reper
Dorința ca scop precis în viață 17
2. Al doilea reper
Încrederea în sine 31
3. Al treilea reper
Inițiativa 38
4. Al patrulea reper
Imaginația 43
5. Al cincilea reper
Entuziasmul 49
6. Al șaselea reper
Acțiunea 53
7. Al șaptelea reper
Autocontrolul 60
8. Al optulea reper
Obișnuința de a lucra mai mult decât ești plătit s-o faci 72

BCU "LUCIAN BLAGA" CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

9. Al nouălea reper
O personalitate agreabilă 85
10. Al zecelea reper
A gândi corect 94
11. Al unsprezecelea reper
Concentrarea 102
12. Al doisprezecelea reper
Perseverența 111
13. Al treisprezecelea reper
Capacitatea de a învăța din eșecuri 117
14. Al paisprezecelea reper
Toleranța 146
15. Al cincisprezecelea reper
Aplicarea regulii de aur 169

II.
Succesul

16. Succesul 187

III.
Abilitatea de a conduce

17. Abilitatea de a conduce 201

IV. Capacitatea de a vedea în perspectivă

18. Capacitatea de a vedea în perspectivă 207

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

2011/13239
26

„Calea spre succes a fost descoperită. A fost bine marcată pe hartă, iar de-a lungul său au fost plasate indicatoare. Acestea îți spun exact ce să faci. Sunt cincisprezece la număr, iar dacă iei aminte la ele și faci ceea ce îți spun, nimic nu te poate împiedica să ai succes."

Napoleon Hill, *Calea spre succes*

Ți se pare că n-ai nicio țintă în viață? Că nu ești în stare să găsești calea spre succes? Nu ești sigur că te afli pe drumul cel bun? Această carte te va orienta în călătoria vieții tale. Este un ghid cu numeroase sfaturi ce au trecut testul timpului și pe care le poți pune oricând în practică.

Am putea spune că primul sistem GPS a fost inventat cu zeci de ani în urmă, chiar de Napoleon Hill. Este vorba despre cartea de față, constând într-un set de repere prin intermediul cărora discipolii autorului au găsit calea spre succes. Reperele stabilite de Hill sunt perfect valabile și în zilele noastre, așa că merită să le acorzi atenție. Îți vor aduce beneficii extraordinare! Autorul e foarte ofertant cu explicațiile, așa că o să-ți fie ușor să urmezi indicatoarele plasate de el, pentru a ajunge la destinația mult visată. Ești pregătit? Maestrul Napoleon Hill te așteaptă să-l urmezi. Deschide cartea și-o să descoperi calea spre succes – mergând, pas cu pas, pe urmele autorului. Nici nu se pune problema să te rătăcești!

Judith Williamson, director al Centrului de studiu „Napoleon Hill"

COLECȚIA CĂRȚI CHEIE 140

Din aceeași colecție, editorul recomandă:

Napoleon Hill ***De la idee la bani***
Lynne Brennan ***Etichete în afaceri pentru secolul XXI***
Noah Blumenthal ***Fii tu eroul!***

CURTEA VECHE CĂRȚI CHEIE

Pentru a comanda online sau pentru lista completă a titlurilor publicate la Curtea Veche, vizitează www.curteaveche.ro

Designul copertei: griffon.ro

GRIFFON AND SWANS BOOKS

Curtea Veche

Începi să afli

ISBN 978-606-588-230-0

www.curteaveche.ro